

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 37

**Одеса
2019**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Члени редакційної колегії:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, професор.

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Дзієканські Павел – доктор економічних наук, професор.

Коваль Віктор Васильович – доктор економічних наук, доцент.

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Стеблянко Ірина Олегівна – доктор економічних наук, доцент.

Ситнік Інесса Василівна – доктор економічних наук, професор.

Піллелієне Ліна – доктор економіки, професор маркетингу.

Пономаренко Тетяна Вадимівна – доктор економічних наук, доцент.

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

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

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 11 від 25.11.2019)**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTION OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL STATEMENTS ON DISCLOSURE OF INVESTMENT ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто проблеми щодо розкриття інформації у фінансовій звітності про стан інвестиційної діяльності підприємства. Згідно з дослідженнями сучасного стану розвитку нових джерел інформації, фінансові звіти забезпечують тільки п'ять відсотків потрібної інвесторам актуалізованої інформації. З метою підвищення рівня інвестиційної діяльності необхідним є створення відповідного інвестиційного клімату, тому вкрай важливо достовірно та зрозуміло відображати результати інвестиційної діяльності. Завдяки відсутності типової форми підприємство може включати додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки до звіту про фінансові результати, якщо таке подання є доречним для розуміння фінансових результатів. Введення додаткових підсумків у звіт про фінансові результати дасть змогу покращити деталізацію у первинній фінансовій звітності, а також розробити нові показники для аналізу ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Звіт про фінансовий результат є важливою формою звітності, що впливає на думки її користувачів, тому його вдосконалення є актуальним питанням з боку посилення рівня інформативності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, звіт про фінансові результати, інвестиційний аналіз, аналіз ефективності, МСФЗ.

В статье рассмотрены проблемы, связанные с раскрытием информации в финансовой отчетности о состоянии инве-

стиционной деятельности предприятия. Согласно исследованиям современного состояния развития новых источников информации, финансовые отчеты обеспечивают только пять процентов нужной инвесторам актуализированной информации. С целью повышения уровня инвестиционной деятельности необходимо создание соответствующего инвестиционного климата, поэтому крайне важно достоверно и понятно отражать результаты инвестиционной деятельности. Благодаря отсутствию типовой формы предприятие может включать дополнительные строки, заголовки и промежуточные итоги в отчет о финансовых результатах, если такое представление уместно для понимания финансовых результатов. Введение дополнительных итогов в отчет о финансовых результатах позволит улучшить детализацию в первичной финансовой отчетности, а также разработать новые показатели для анализа эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Отчет о прибылях и убытках является важной формой отчетности, влияет на мысли пользователей, поэтому его совершенствование является актуальным вопросом со стороны усиления уровня информативности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, отчет о финансовых результатах, инвестиционный анализ, анализ эффективности, МСФО.

УДК 657.1.014.134:330.322

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-1>

Стригуль Л.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу
та обліку

Національний технічний інститут
«Харківський політехнічний інститут»

Антоненко Я.С.

студент

Національний технічний інститут
«Харківський політехнічний інститут»

The article discusses the problems of disclosure of information in the financial statements on the state of investment activity of the enterprise. According to research, the current state of development of new sources of information financial reports provide only five percent of the information required by investors. To date, investment activity has become extremely important, is a factor in the introduction of the latest technologies and improving the quality of the enterprise. Ukrainian companies need to attract investment resources, but when analyzing financial statements, one of the main sources of information is a cash flow statement that discloses cash flows from investing activities. Investors are unable to understand how profitable they are to invest and calculate investment performance. In order to create an effective investment policy, it is necessary to improve the theoretical foundations and organizational and methodological provisions regarding investment activity. In order to increase the level of investment activity, it is necessary to create an appropriate investment climate, so it is extremely important to accurately and clearly reflect the result of investment activity. In the absence of a standard form, an entity may include additional lines, headings and interim results in the statement of financial performance, if such presentation is relevant to the understanding of the financial results. The introduction of additional results in the statement of financial results will allow to improve the detail in the initial financial statements, as well as to develop new indicators for analyzing the efficiency of the investment activity of the enterprise. The articles currently included in the statement of financial performance for investing activities are general and do not contain detailed information that could be understood – which ones have more weight and influence on the determination of the financial result from an investment activity without clarifying information. Therefore, improving the income statement is of practical benefit to the enterprise itself and to potential investors. The income statement is an important form of reporting that influences the opinions of its users, so improving it is a topical issue in terms of increasing the level of information.

Key words: investment activity, income statement, investment analysis, effectiveness analysis, IFRS.

Постановка проблеми. Запровадження МСФЗ дає змогу удосконалити систему управління підприємством за рахунок уніфікації методик обліку, а також підвищити його конкурентоспроможність на основі забезпечення надійною та прозорою інформацією зацікавлених користувачів. Вагомою пере-

вагою використання МСФЗ щодо формування звітності є можливість розширення кола потенційних інвесторів.

Однією з найважливіших форм фінансової звітності є звіт про фінансові результати, який містить у собі інформацію про доходи та витрати підприєм-

ства. Звіт надає важливу фінансову інформацію, що використовується для оцінки рентабельності підприємства, ділової активності, прибутковості тощо. Проте якщо операційна діяльність розкривається у багатьох аспектах, то інвестиційній діяльності не приділяється належної уваги у звіті про фінансові результати.

За умов постійних змін в економіці країни підприємства потребують налагодження стабільного інвестиційного процесу, тому вдосконалення звіту дасть змогу більш точно та ефективно проаналізувати процес формування фінансового результату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемою вдосконалення звітності про фінансові результати займалися такі науковці, як К.Я. Литвин, М.Т. Білуха, Л.В. Гуцаленко, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко. Однак низка проблем, пов'язаних із відображенням у фінансовій звітності інформації про фінансові результати, залишаються не досить розробленими та вимагають вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення напрямів удосконалення та висвітлення питань із розкриття інформації щодо інвестиційної діяльності підприємства у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для забезпечення отримання доречної та достовірної інформації у звітності, що складена за МСФЗ, суб'єкт господарювання повинен подавати усі статті доходів і витрат, визначених за період, у єдиному звіті про фінансові результати або у двох звітах (окремий звіт про прибутки та збитки та звіт про сукупні доходи) згідно з п.82 МСБО 1.

Застосування МСФЗ є ефективним інструментом забезпечення правдивості, прозорості та неупередженості інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Проте міжнародні стандарти не містять встановленої форми звіту, але включають перелік обов'язкових статей та вимог до їх розкриття. До таких статей відноситься: дохід від реалізації, витрати на фінансування, частка прибутків (збитків) в інвестиціях за методом пайової участі, витрати з податку на прибуток, фінансовий результат від припиненої діяльності, прибуток або збиток, інший сукупний дохід за елементами, сукупний дохід.

Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства на ринку та одним із ключових показників, який визначає ефективність його діяльності. Інформація про фінансовий результат відображається у фінансових звітах підприємства, є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства і головним джерелом інформації для потенційних партнерів [1].

Згідно з роботами С.Л. Червинської, визначення фінансових результатів діяльності будь-

якого підприємства залежить від методології їх формування і обліку. Наявні недоліки методології бухгалтерського обліку доходів і витрат зумовлюють те, що фактично ні у фінансовій, ні в податковій звітності не відображається реальна сума прибутку чи збитку. Адже нормативні документи щодо їх визначення розробляються різними державними структурами: нормативні документи, що регулюють фінансовий облік, розробляє Міністерство фінансів України, а рекомендації та інструкції з організації податкового обліку – Державна податкова адміністрація України [2, с. 108].

Поштовх до впровадження МСФЗ в Україні викликаний тим, що українські стандарти не відповідали повною мірою потребам сучасних користувачів фінансової звітності – інвесторів, акціонерів, фінансових інститутів. Це пов'язано з тим, що історично українські стандарти формувалися з урахуванням інтересів одного єдиного користувача – держави. Вітчизняна облікова система повністю відповідала моделі функціонування планової економіки і була достатньо ефективною в тих умовах, але не пристосованою для відображення господарських фактів у нових економічних умовах. Фінансова звітність, складена згідно з МСФЗ, відповідає інтересам ринкової економіки та великому колу користувачів [3].

У першому розділі звіту фінансові результати доцільним є відображення інформації про доходи і витрати від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено інвестиційну діяльність як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [4].

Нині інвестиційна діяльність набула вкрай важливого значення, є чинником упровадження новітніх технологій та підвищення якісних показників підприємства. Українські підприємства потребують залучення інвестиційних ресурсів, проте якщо аналізувати фінансові звітності, то одним із головних джерел інформації є звіт про рух грошових коштів, який розкриває грошові потоки від інвестиційної діяльності. Інвестори не мають змоги зрозуміти, наскільки вигідно їм вкладати свої кошти, та розрахувати показники ефективності використання інвестицій.

З метою підвищення рівня інвестиційної діяльності необхідним є створення відповідного інвестиційного клімату, тому вкрай важливо достовірно та зрозуміло відображати результати інвестиційної діяльності.

Фінансові результати від інвестиційної діяльності у звіті про фінансові результати наведені за статтями:

- Дохід від участі в капіталі (ряд. 2200);
- Інші доходи (ряд. 2240);
- Втрати від участі в капіталі (ряд. 2255);

– Інші витрати (ряд. 2270).

Фінансовий результат від інвестиційної діяльності можна розрахувати як суму доходів від участі в капіталі та інших доходів за вирахуванням витрат від участі в капіталі та інших витрат.

Доходи від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні, спільні підприємства, відображаються у статті «Дохід від участі в капіталі». У статті «Інші доходи» представляють інформацію про доходи від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій, доходи від неопераційних курсових різниць, доходи від безоплатно одержаних активів тощо.

У статті «Втрати від участі в капіталі» відображаються збитки від інвестицій, у статті «Інші витрати» відображається собівартість від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій, збитки від знецінення інвестицій та неопераційних курсових різниць тощо.

Тобто такі дані є узагальнюючими та не містять деталізованої інформації, з якої можна б було зрозуміти, які зі статей мають більшу вагу та вплив на визначення фінансового результату від інвестиційної діяльності без роз'яснювальної інформації. Тому вдосконалення звіту про прибутки та збитки має практичну користь для самого підприємства та потенціальних інвесторів.

Хоча стандарти фінансової звітності встановлює Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – Рада), при цьому вони обговорюють важливі питання із вдосконалення звітності з інвесторами з питань, чи можливі зміни у стандартах нададуть їм інформацію, необхідну для аналізу інвестицій. Радою були проведені виїзні зустрічі з інвесторами, які запропонували ключові питання до вдосконалення МСФЗ:

1. Принципи ефективної комунікації – ці принципи можуть бути корисні для вдосконалення взаємодії. Основна увага повинна бути зосереджена на підвищенні прозорості, послідовності та порівнянності інформації.

2. Роль первинної фінансової звітності та приміток – неоднозначні реакції інвесторів. Для деяких місце розташування інформації має значення, але для інших, точне місце розташування не так важливе, як те, щоб відповідна інформація була надана в межах повного набору фінансової звітності.

3. Місцезнаходження інформації (перехресне посилання) – інвестори не були проти розміщення інформації за МСФЗ за межами фінансової звітності, однак компанії повинні використовувати перехресні посилання збалансовано, щоб уникнути фрагментації отриманої інформації та зменшення зрозумілості фінансової звітності.

4. Місцезнаходження інформації (інформація не за МСФЗ) – інвестори погодилися з тим, що Правління Ради не повинні забороняти включення

інформації не за МСФЗ. Деякі заявили, що це не викликає занепокоєння, поки інформація чітко ідентифікована як інформація, яка не є за МСФЗ, маркована і пояснена.

5. Розкриття облікової політики – інвестори погоджуються, що облікова політика, що стосується матеріальних активів, операцій чи подій, повинна бути розкрита [5].

Як результат, Рада опублікувала звіт про проведене дослідження “Making disclosures more meaningful”, що описують шляхи компаній назустріч покращення способу передачі інформації в їхню фінансову звітність для інвесторів. Мета звіту полягає в тому, щоб проілюструвати, як можна поліпшити і надихнути інші компанії ініціювати свої власні проекти вдосконалення. Основною думкою звіту є ефективна комунікація, а саме зосередження на трьох проблемах: недостатність фінансової інформації, її неактуальність та неефективність передачі. Рада наголошує на вирішенні цих проблем через те, що неефективна комунікація може призвести до того, що інвестори не помітять важливу інформацію та звітність стане менш зрозумілою, що зменшить перспективи компанії. З іншого боку, ефективна передача інформації у фінансовій звітності може сприяти підвищенню обсягів інвестування [6].

Однією з невирішених проблем активізації інвестиційної діяльності залишається недостатнє відображення у звіті про фінансові результати інформації щодо формування прибутків та збитків від інвестицій.

У своїх звітах Рада обговорює пропозиції для введення додаткових підсумків у звіт про фінансові результати та покращення деталізації у первинній фінансовій звітності. Орієнтовно Рада збирається працювати за напрямками:

- внесення у звітність підсумкових проміжних розрахунків фінансових результатів;
- введення категорії інвестицій до звіту про фінансові результати.

Доки Рада не ухвалила змін до звіту, автором пропонується введення додаткових статей та оновлення наявних для отримання розгорнутої інформації з результатів інвестиційної діяльності.

Розроблені пропозиції щодо обчислення інвестиційного результату запропоновано розмістити в розділі I Фінансові результати. Інші розділи залишаються без змін. Статті, які запропоновані як напрям вдосконалення звіту про прибутки та збитки, наведені у таблиці 1.

Статті 2200 «Дохід від участі в капіталі» та 2255 «Втрати від участі в капіталі» не змінюють своєї економічної сутності. У статті «Інші інвестиційні доходи» (ряд. 2240) запропоновано відображати доходи від неопераційних курсових різниць, безоплатно одержаних необоротних активів та інші доходи, що надійшли від інвестиційної діяль-

Статті, які пропонуються ввести у Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дохід від реалізації: фінансових інвестицій	2210		
необоротних активів	2215		
Дохід (витрати) від неопераційних курсових різниць	2220		
Інші інвестиційні доходи	2240		
Витрати на придбання: фінансових інвестицій	2260		
необоротних активів	2265		
Інші інвестиційні витрати	2270		

ності. У статті «Інші інвестиційні витрати» (ряд. 2240) – витрати, пов'язані з неопераційними курсовими різницями, уцінкою або списанням необоротних активів, уцінкою фінансових інвестицій. Доходи від реалізації та витрати на придбання фінансових інвестицій та необоротних активів, доходи (витрати) від неопераційних курсових різниць відображені у відповідних статтях. Прибуток від інвестиційної діяльності визначається як різниця між сумою доходів та сумою витрат.

Таким чином, для користувачів інформації звітність стане більш зрозумілою і доступною.

Без вчасної, якісно сформованої, достовірної інформації управління підприємством є неможливим. Фінансова звітність є однією із складових частин інформаційного забезпечення, що пов'язує підприємство з суспільством та діловими партнерами і ґрунтується на узагальнених даних бухгалтерського обліку підприємства та підтверджується результатами діяльності. Мета звітності досягається не лише за умови отримання на її основі повної, неупередженої та достовірної інформації про поточний стан і результати діяльності підприємства, а й можливості на її підставі спрогнозувати подальший потенціал його розвитку [7, с. 165].

Під час вдосконалення структури звіту відкриваються нові можливості для аналізу ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Базовими серед них є коефіцієнти інвестовіддачі та інвестомісткості інвестиційної діяльності, для яких пропонуються такі формули розрахунку:

$$I_b = P / \bar{Q}_i, \quad (1)$$

де I_b – інвестовіддача;

P – сума прибутку підприємства від інвестиційної діяльності;

\bar{Q}_i – середньорічна сума вартості інвестицій підприємства.

$$I_m = 1 / I_b, \quad (2)$$

де I_m – інвестомісткість.

За використання такого підходу до визначення показників ефективності можна розрахувати інвестовіддачу та рентабельність інвестиційних

ресурсів підприємства за допомогою запропонованих статей. У таблиці 2 наведені запропоновані формули розрахунку цих показників, за винятком інвестомісткості, яка є оберненим показником до інвестовіддачі.

Бажаним є підвищення ефективності використання інвестицій підприємства протягом періоду. Нормативного значення як такого немає, проте збільшення показника інвестовіддачі та рентабельності є позитивною тенденцією та свідчить про зростання результативності інвестиційної діяльності. Оберненим до показника інвестовіддачі є інвестомісткість, що відображає вартість інвестицій, що припадає на одиницю отриманого прибутку підприємства, та повинен мати тенденцію до зменшення. Деталізація рядка 1015 «Інвестиційна нерухомість» може бути взята з Приміток до фінансової звітності.

Для потенційних інвесторів та суб'єктів господарювання надзвичайно важливо мати результати аналізу всіх видів діяльності підприємства, і насамперед інвестиційної та фінансової. На основі бухгалтерської та фінансової звітності суб'єктів господарювання, аналізу наявних методик проведення фінансового аналізу та досвіду роботи підприємств розробляється система показників щодо оцінки інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання. У практиці оцінювання ефективності інвестиційної діяльності, що здійснюється вітчизняними підприємствами, домінують запозичені іноземні методики, більш-менш адаптовані до вітчизняних умов [8].

Звіт про фінансові результати в міжнародній практиці може бути складений з використанням одного з двох підходів:

1) витрати і доходи представляють у звіті за їхнім функціональним призначенням (виручка, собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, інші доходи та витрати операційної діяльності тощо);

2) витрати представляють у звіті за їхніми елементами чи характером (матеріали, заробітна плата, амортизація, транспортні витрати, витрати на рекламу тощо).

Порядок розрахунку показників ефективності інвестиційної діяльності

Найменування показника	Порядок розрахунку
Інвестовіддача фінансових інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі	$\frac{\text{ряд.2200ф.2} - \text{ряд.2250ф.2}}{0,5(\text{ряд.1030}_1\text{ф.1} + \text{ряд.1030}_2\text{ф.1})}$
Рентабельність фінансових інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі	$\frac{\text{ряд.2200ф.2}}{\text{ряд.1030ф.1}} \times 100\%$
Інвестовіддача довгострокових інших фінансових інвестицій	$\frac{\text{ряд.2210ф.2} - \text{ряд.2260ф.2}}{0,5(\text{ряд.1035}_1\text{ф.1} + \text{ряд.1035}_2\text{ф.1})}$
Рентабельність довгострокових інших фінансових інвестицій	$\frac{\text{ряд.2210ф.2}}{\text{ряд.1035ф.1}} \times 100\%$
Інвестовіддача необоротних активів	$\frac{\text{ряд.2215ф.2} - \text{ряд.2265ф.2}}{0,5(\text{ряд.1015}_1\text{ф.1} + \text{ряд.1015}_2\text{ф.1})}$ (при розрахунку з ряд.1015 «Інвестиційна нерухомість» береться сума необоротних активів)
Рентабельність необоротних активів	$\frac{\text{ряд.2215ф.2}}{\text{ряд.1015ф.1}} \times 100\%$ (при розрахунку з ряд.1015 «Інвестиційна нерухомість» береться сума необоротних активів)
Інвестовіддача інших інвестиційних активів	$\frac{\text{ряд.2240ф.2} - \text{ряд.2270ф.2}}{0,5(\text{ряд.1015}_1\text{ф.1} + \text{ряд.1015}_2\text{ф.1})}$ (при розрахунку з ряд.1015 «Інвестиційна нерухомість» береться сума інших інвестиційних активів)
Рентабельність інших інвестиційних активів	$\frac{\text{ряд.2240ф.2}}{\text{ряд.1015ф.1}} \times 100\%$ (при розрахунку з ряд.1015 «Інвестиційна нерухомість» береться сума інших інвестиційних активів)

За МСФЗ підприємства мають право самостійно вибирати підхід, виходячи з професійного судження про найбільш точне розкриття інформації про складники фінансових результатів. Як правило, перший підхід є більш поширеним, а другий використовують невеликі підприємства, які не мають потреби розподіляти операційні витрати за їхніми функціями [9].

Завдяки відсутності типової форми підприємство може включати додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки до Звіту про фінансові результати, якщо таке подання є доречним для розуміння фінансових результатів. Тому розроблення додаткових статей для потреб користувачів є актуальною проблемою та потребує вирішення.

Суб'єкт господарювання, наскільки це можливо, повинен подавати примітки до фінансової звітності у впорядкованому вигляді. До кожної статті, поданої у звіті про фінансові результати, підприємство повинне робити посилання на будь-яку пов'язану з нею інформацію у примітках. Примітки не наводяться лише до несуттєвих статей та таких, природа яких зрозуміла і без додаткових розкриттів. Крім того, репрезентовані результати діяльності підприємства можуть залежати від застосованих облікових політик [10].

Згідно з дослідженням професора Л. Баруха під назвою «Фінансова звітність для інвесторів – чи дає фінансова звітність те, що їм потрібно?», фінансові звіти забезпечують тільки 5% потрібної інвесторам інформації. Професор наголошує, що розвиток нових джерел інформації привів до того, що фінансова звітність втрачає свою актуальність, тим не менше вона залишається центральним важливим елементом інвестиційного процесу.

Член правління Ради з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку Нік Андерсон виступив з відповіддю на це дослідження та поділився своїм баченням цієї проблеми:

«Управління постійно зростаючими потоками інформації є проблемою для інвесторів. У співтоваристві, що встановлює стандарти, існує думка, що апетит користувачів фінансової інформації до більшого розкриття інформації є ненаситним. Фінансова звітність загалом надає набагато більш багатий набір інформації, ніж дані, доступні в день, коли компанія повідомляє про свої результати. Проте як інвестор з боку покупця, незалежно від того, почну я аналізувати нову компанію в березні або листопаді, першим документом, до якого я звертаюся, залишаються звіти. Ключовою проблемою для інвесторів з боку покупця є необ-

хідність зосередитися на інформації і питаннях, які дійсно мають значення. Важлива інформація з низки джерел сплетена разом, щоб створити інвестиційну базу. Такі слова, як «мозаїка» і «цілісний», часто використовуються для опису процесу. Але основою процесу і основою для майбутнього залишається структура фінансової звітності.

Професор Л. Баруха стверджує, що розробники стандартів несуть відповідальність за очевидний занепад фінансової звітності, яку він намагається зобразити.

Одна з порад професора полягає в тому, щоб інвестори зосередилися на стратегічних активах бізнесу, а компанії – на складанні нового звіту про свої стратегічні ресурси. Здавалося б, це ключовий елемент будь-якої фундаментальної оцінки перспектив компанії; буде вітатися розроблення чогось схожого на доповідь про стратегічні ресурси більшого числа компаній. Професор визнає, що складання звіту про стратегічні ресурси буде додатковим тягарем для звітності більшості компаній і пропонує відмовитися від квартальної звітності» [11].

Висновки з проведеного дослідження. Запровадження МСФЗ не ставить за ціль деталізацію всіх процесів та механізмів обліку підприємства та не встановлює типових норм звітів, а навпаки, віддає перевагу довірі до професійного судження бухгалтера. Мета МСФЗ – це розроблення інформаційної бази для визначення доходів і витрат, оцінки зобов'язань та активів тощо. Однією з головних відмінностей від національних положень є те, що міжнародні стандарти засновані на принципах, а не на правилах, та дають змогу відобразити реальний стан організації. Звіт про фінансовий результат є важливою формою звітності, що впливає на прийняття рішень її користувачів, тому його вдосконалення є актуальним питанням.

Різні напрями діяльності суб'єкта господарювання по-різному впливають на формування прибутку, тому розкриття інформації у звіті про фінансові результати допомагає зрозуміти та проаналізувати фінансові результати діяльності підприємства користувачам. Фінансова звітність є ключовою під час аналізу інвестиційного клімату, проте потребує вдосконалення з боку посилення рівня інформативності. З боку автора наголошується включення додаткових статей до звіту для отримання розгорнутої інформації щодо результатів інвестиційної діяльності. Це може призвести до збільшення обсягів роботи, проте як результат користувачі отримають більш доступну та зрозумілу інформацію.

Ще одною метою звіту є здатність прогнозування потенціалу розвитку підприємства, тому введення статей розширить можливість пошуку та вдосконалення розрахунку показників ефек-

тивності інвестиційної діяльності підприємства, і, таким чином, незабаром фінансова звітність зможе задовольнити всі потреби користувачів в повному обсязі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлапак Д.В., Селіванова Н.М. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку. Всеукраїнська науково-практична конференція «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України». 2016. № 10. С. 85–88.
2. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. Облік і фінанси АПК. 2015. № 6. С. 107 – 110.
3. Бурковська В.А. Горошко В. Г. Звіт про фінансові результати: особливості складання за міжнародними та національними стандартами в Україні. Агросвіт. 2014. № 1. С. 34–38.
4. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560–XII. Київ: Парламентське видавництво, 2019.
5. Nieto F. Kumar S. Our newsletter for the investment community. IASB Investor Update. 2017. С. 1–5.
6. Hoogervorst H. Making disclosures more meaningful. IASB Foundation. 2017. С. 1–48.
7. Непочатенко О.О. Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика: монографія. Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві». 2014. Частина 2. 324 с.
8. Романова Т.В. Кучер Я.В. Напрямки підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 11.
9. Чубарь О. Фінансовий облік: від теорії до практики: навч. посіб. Дніпропетровськ: ТОВ «Акцент ПП», 2014. 560 с.
10. Рогозний С. Звіт про результати діяльності за МСФЗ. «Головбух». 2014. № 3.
11. Anderson N. Financial reporting remains core to the investment process. IFRS News and events. 2018. URL: <https://www.ifrs.org/news-and-events/2018/02/financial-reporting-for-investors-nick-anderson/> (дата звернення: 20.11.2019).

REFERENCES:

1. Shlapak D. V., Selivanova N. M. (2016) Finansovi rezultaty dijalnosti pidpryjemstva: sutnistj, porjadok formuvannja ta vidobrazhennja v obliku. [Financial results of the enterprise activity: essence, order of formation and reflection in accounting]. Vseukrajinsjka naukovopraktychna konferencija "Oblikovo-analitychne zabezpečennja innovacijnoji transformaciji ekonomiky Ukrajinu". no 10. pp. 85–88.
2. Chervinsjka S. L. (2015) Osoblyvosti vyznachenja finansovykh rezultativ dijalnosti aghrarnykh pidpryjemstv. [Peculiarities of determination of financial results of activities of agricultural enterprises]. Oblik i finansy APK. no 6. pp. 107 – 110.
3. Burkovsijka V. A. Ghoroshko V. Gh. (2014) Zvit pro finansovi rezultaty: osoblyvosti skladannja za mizhnarodnymy ta nacionalnymy standartamy v Ukrajinu.

[Financial Statement: Features of Compilation by International and National Standards in Ukraine]. Aghrosvit. no. 1, pp. 34–38.

4. Pro investychnu dijalnistj : Zakon Ukrajinjy vid 18.09.1991 № 1560-XII. Kyjiv: Parlamentsjke vydavnytvo. (in Ukrainian)

5. Nieto F., Kumar S. (2017) Our newsletter for the investment community. IASB Investor Update. pp. 1–5.

6. Hoogervorst H. (2017) Making disclosures more meaningful. IASB Foundation. pp. 1–48.

7. Nepochatenko O. O. (2014) Stan ta perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrajinjy v umovakh ghlobalizacijj: teorija ta praktyka. [State and prospects of development of economy of Ukraine in the conditions of globalization: theory and practice]. Umanj: Vydavnycho-polighrafichnyj centr "Vizavi". no. 2. (in Ukrainian)

8. Romanova T. V., Kucher Ja. V. (2014) Naprjamky pidvyshhennja efektyvnosti investychnoji dijalnosti pidpryjemstva. [Directions of increase of efficiency of investment activity of the enterprise]. Efektyvna ekonomika. no. 11. (in Ukrainian)

9. Chubarj O. (2014) Finansovyj oblik: vid teoriji do praktyky. [Financial accounting: from theory to practice]. Dnipropetrovsjk: TOV "Akcent PP". (in Ukrainian)

10. Roghoznyj S. (2014) Zvit pro rezultaty dijalnosti za MSFZ. [IFRS Outcome Report]. "Gholovbukh". no 3. (in Ukrainian)

11. Anderson N. (2018) Financial reporting remains core to the investment process. IFRS News and events. Available at: <https://www.ifrs.org/news-and-events/2018/02/financial-reporting-for-investors-nick-anderson/> (accessed 20 November 2019).

Strygul LarysaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"**Antonenko Yana**Student
National Technical Institute
"Kharkiv Polytechnic Institute"**DIRECTION OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL STATEMENTS
ON DISCLOSURE OF INVESTMENT ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE**

The purpose of the article. The financial statement is one of the main sources of information for potential partners. IFRS financial statements are in the interests of market economy, but not all users are able to obtain the information they require. The purpose of the article is to improve the structure and content of the primary financial statements with a focus on investment. The author proposes introduction of additional articles and updating of the existing ones for obtaining the detailed information from the results of investment activity. This will make reporting information more readable and accessible for users of information. Introducing articles will allow you to analyze the subject's financial results more objectively. Investors may not notice important information and the reporting will become less clear, which will diminish the company's prospects. On the other hand, effective transfer of information in the financial statements can help to increase investment

Methodology. The survey is based on research by the International Financial Reporting Standards Board, which develops new requirements for the presentation of financial statements. When conducting the research, the following methods were used: observation, theoretical generalization, comparison; systematization, system of indicators (coefficients). For clarity, the results of the study are displayed using the tabular method.

Results. Today, investment plays an important role as a catalyst for any country's economic development. Different areas of activity of the entity differently affect the formation of profits, so disclosure in the statement of financial performance helps to understand and analyze the financial performance of the enterprise users. Financial reporting is key in analyzing the investment climate, but needs to be improved by improving information. One of the unresolved problems of intensifying investment activity is the lack of reflection in the statement of financial results of information on the formation of gains and losses on investments. The International Accounting Standards Board is constantly discussing with investors and other professionals the possibility of developing reporting improvements. While the Board has not approved the changes to the report, it is proposed to submit additional articles and update the existing ones in order to obtain detailed information on the results of the investment activity.

Practical implications. The financial result information is reflected in the firm's financial statements and is publicly available. Improving the financial statement will provide transparent and accessible information for decision making. Improving the structure of the report opens new opportunities for analyzing the effectiveness of the investment activity of the company. Investors will be able to obtain detailed information and calculate the performance of their investments. Improving the income statement is of practical benefit to the firm and potential investors.

Value/originality. In our work, we consider the problems of disclosure of investment activity. Improvement of the statement of financial results will allow more accurate and effective analysis of the process of obtaining financial results. The benefits of an updated report are the ability to widen the range of potential investors. The advantages of an updated report are the ability to expand your potential investor circle and evaluate the efficiency of investment activity with new indicators.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ОСНОВНІ ІНТЕРЕСИ США У КРАЇНАХ «ТРЕТЬОГО СВІТУ»

MAIN INTERESTS OF THE USA IN "THIRD WORLD" COUNTRIES

У статті досліджено процес та причини формування США як глобального геополітичного лідера, висвітлено основні аспекти сучасного геополітичного становища США у світі. У роботі висвітлено вплив політики США на геополітичну трансформацію країн Латинської Америки та Африки, а також визначено основні інтереси Сполучених Штатів у цих регіонах. Сполучені Штати Америки мають величезні геополітичні ресурси, маючи одну з найефективніших економічних систем, будучи найбільшою військовою державою планети, володіючи колосальними культурними ресурсами та беручи активну участь у багатьох інститутах глобального і регіонального рівня. Тому у статті аналізуються основні тенденції регіонального розвитку та вплив політики Вашингтона на конфігурацію сил в латиноамериканському та африканському регіонах, особливо у контексті міжнародної системної нестабільності. Як основні фактори американської зацікавленості регіонами виділяються такі: джерело енергоресурсів, важливий геостратегічний транзитний вузол, а також наявність важливих інтересів національної безпеки США, враховуючи союзницькі відносини з низкою країн регіону.

Ключові слова: США, глобальне лідерство, Латинська Америка, Африка, світовий політичний порядок.

политического лидера, освещены основные аспекты современного геополитического положения США в мире. В работе освещено влияние политики США на геополитическую трансформацию стран Латинской Америки и Африки, а также определены основные интересы Соединенных Штатов в этих регионах. Соединенные Штаты Америки имеют огромные геополитические ресурсы, а также одну из самых эффективных экономических систем, будучи крупнейшей военной державой планеты, обладают колоссальными культурными ресурсами и принимая активное участие во многих институтах глобального и регионального уровня. Поэтому в статье анализируются основные тенденции регионального развития и влияние политики Вашингтона на конфигурацию сил в латиноамериканском и африканском регионах, особенно в контексте международной системной нестабильности. В качестве основных факторов американской заинтересованности регионами выделяются следующие: источник энергоресурсов, важный геостратегический транзитный узел, а также наличие важных интересов национальной безопасности США, учитывая союзнические отношения с рядом стран региона.

Ключевые слова: США, глобальное лидерство, Латинская Америка, Африка, мировой политический порядок.

УДК 332.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-2>

Бобровник В.М.

студентка

Університет державної фіскальної служби України

Коляда О.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки

Університет державної фіскальної

служби України

The article explores the process and reasons for the formation of the United States as a global geopolitical leader, outlines the main aspects of the current geopolitical position of the United States in the world. The paper highlights the impact of US policy on the geopolitical transformation of Latin America and Africa, as well as identifies the main interests of the United States in these regions. The United States as a global power is actively influencing the formation of the world geo-strategic map. The United States of America has enormous geopolitical resources, having one of the most effective economic systems, being the largest military power in the planet, possessing tremendous cultural resources, and being active in many global and regional institutions. Therefore, the article analyzes major regional development trends and the impact of Washington's policy on the configuration of forces in Latin American and African regions, especially in the context of international systemic instability. The United States of America today has a huge impact on the global community, and is the only superpower in the world. Their political, military, cultural, financial and economic advantages are undoubted, they feature the largest multinational corporations with the latest technologies and high quality services, and their geographical location gives them many advantages in pursuing their geopolitical course. It is worth noting that throughout the history of the United States, they have made a difficult path to being a world leader, forming, as a result, one of the most effective, competitive and innovative models of socio-economic development in today's environment. The main factors of US interest in the regions are the following: energy source, important geostrategic transit hub, and the presence of important US national security interests, given allied relations with several countries in the region. The 21st century, especially its initial stage, will depend largely on the United States – from what international order it will strive to build, which strategy will be followed, which foreign policy tasks will be put before and among other actors. Finally, the United States at the present time retains a unique place in the modern world.

Key words: USA, global leadership, Latin America, Africa, world political order.

Постановка проблеми. Сучасні міжнародні відносини розвиваються під впливом двох протилежних тенденцій: з одного боку, відбувається глобалізація та зростання світових політичних та фінансово-економічних зв'язків, а з іншого – спостерігається регіоналізація міжнародних відносин, поглиблення регіональних інтеграційних процесів.

Завдяки геополітичному положенню чималий вплив на міжнародні процеси має зовнішня полі-

тика США. Якщо відстежувати світову історію, бачимо, що американська влада завжди прагнула направляти розвиток своїх регіонів у потрібне русло та зберігати домінуюче становище в світі.

Протягом своєї історії з дня заснування Сполучені Штати Америки були з одним із ключових чинників міжнародних відносин.

Починаючи з середини ХХ ст., ставши однією з двох наддержав, США стали активно проявляти

себе в міжнародних справах, формуючи свої національні інтереси та виробляючи власну стратегію зовнішньої політики, керуючись перш за все національними інтересами. Як і личить наддержаві, Сполучені Штати прагнули організувати свою зовнішню політику на всіх напрямках. Вато звернути увагу на латиноамериканський та африканський напрями як одні з найважливіших та найперспективніших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам відносин США з Латинською Америкою та Африкою присвячені роботи таких вітчизняних та іноземних дослідників, як Андре Гундер Френк, Іммануїл Валлерстайн, Джейн Шнейдер, Ерік Волф та інші.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження основних інтересів США у країнах Латинської Америки та Африки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Якби всі країни світу розвивалися рівномірно, однаковими темпами, то нині світова економіка була б структурно-функціонально однорідною.

Загальна тенденція полягає в тому, що протягом двох століть (XIX і XX ст.) усе більше країн і народів прагне перейти від доіндустріального економічного рівня до індустріального, а домігшись значних успіхів на шляху індустріального економічного зростання, роблять спроби перейти до етапу постіндустріального розвитку. Процеси зростання і розвитку окремих країн і глобальної економіки загалом характеризуються нерівномірністю, нестійкістю, кумулятивністю, конвергенцією і дивергенцією.

Для пояснення сутності розвитку світової економіки найбільш визнаною є концепція розвитку світу в вигляді моделі «центр – периферія». Її формування і розвиток йшли в межах політичної економії та інших наук на Заході, починаючи з кінця XIX ст., особливо активно після Другої світової війни. В кінці 40-х і в 50-х рр. в західній історіографії переважав погляд про незалежний розвиток Заходу. Дискусія про особливості розвитку була розпочата роботами Френка (1967), який стверджував, що слабкий розвиток країн третього світу (периферія) був результатом їх експлуатації країнами зростаючого капіталізму (зона центру). Це здійснювалося через поділ праці, витяг додаткового продукту і створення ринку для поширення продуктів технологічно розвинених країн. Склалися поняття «центр» і «периферія». При цьому підкреслювалося, що слабкий розвиток периферійних суспільств – не результат їхньої архаїчної структури, а зумовлений їхніми історичними зв'язками з високорозвиненими центрами [1, с. 178–182].

Відповідно до такої моделі розвитку світової економіки вважається, що індустріально розвинені країни – це центр сучасного економічного зрос-

тання, а країни, що розвиваються, – периферія індустріального економічного розвитку.

Спираючись на ідеологічні засади зовнішньої політики США і її пріоритети в постбіполярній системі міжнародних відносин, слід розглянути один з основних векторів США – регіон Латинської Америки.

Розглядаючи Латинську Америку, можна відзначити, що в останні два десятиліття стратегія Вашингтона в Латинській Америці ґрунтувалася на двох базових принципах.

Просування вільної торгівлі, фінансової сфери, охорони і розвитку демократії в політиці, незаконної міграції і наркотрафіку.

Країни Латинської Америки і Карибського басейну входять у так званий «природний» резерв експансіоністської геополітики правлячого класу США.

У пошуку своїх концептуальних основ США виділили основний вектор зовнішньої політики – це Латинська Америка. Нині важливість країн Латинської Америки зросла, оскільки їхня політика може істотно змінити геополітичну картину світу. Головний напрям Латинської Америки – це прагнення звільнитися від впливу США й оголосити себе вільним актором на міжнародному просторі. Більшість південноамериканських країн – це колишні колонії Іспанії та Португалії. Латиноамериканський регіон відіграє більш значну роль у сучасному світі. Цьому сприяють величезні природні ресурси регіону, економічні успіхи, а також місце на міжнародній арені.

У всіх країнах цього великого географічного району, починаючи з зародження креольських аристократій, національний проект завжди був дуже слабким. Місцева олігархія була ніяк не пов'язана з європейськими країнами, які здобули цей регіон. Формування США як держави в Новому Світі відбувалося на основі власного національного проекту, зі своїми нормами і правилами життя, а також експансіоністськими устремліннями.

Країни Латинської Америки – найближчі сусіди США. Крім сильних країн, таких, як Бразилія, Мексика або Аргентина, в регіоні є величезна кількість слабких розграбованих держав, які за рівнем багатства і розвитку можуть конкурувати з найбіднішими країнами Африки чи Близького Сходу. Однак навіть передові латиноамериканські економіки не можуть похвалитися порядком і політичною стабільністю [2].

США вкрай жорстко поведуться зі своїми найближчими сусідами. Лідери латиноамериканських країн можуть мати на словах різні відносини з США. Це може бути і відверто антиамериканський уряд, що надає деякий опір політиці США в регіоні, і поміркований уряд, що намагається лавірувати, й американські маріонетки. У будь-якому разі уряди цих держав сильно (часом вкрай сильно) зале-

жать від США. Населення латиноамериканських країн, незалежно від риторики уряду, як правило, ставиться до США вороже.

Розрахунок для США очевидний: ніхто з їхніх південних сусідів не становить для США загрози, при цьому Латинська Америка справно постачає США майже безкоштовну робочу силу і ресурси. США регулярно і майже відкрито втручаються у внутрішні справи латиноамериканських держав (недоторканні мабуть тільки британські колонії в Латинській Америці), перешкоджаючи їхньому посиленню. У хід йдуть як економічні і політичні засоби, так і державні перевороти і фізичне усунення тисяч людей.

Латиноамериканські країни були орієнтовані на виробництво сільськогосподарської продукції та видобуток природних ресурсів (з мінімальною доданою вартістю), а історія їхнього становлення рясніла прикладами зради національних інтересів.

Місцеві олігархи відчували комплекс неповноцінності і завжди шукали виправдання своєму расистському і дискримінаційному поведженню щодо місцевого населення на прикладі імперій (спочатку прикладом були Іспанія і Португалія, пізніше Великобританія, а потім і американська доктрина Монро) [3].

Безсумнівно, що причиною імперської політики Вашингтона щодо країн Латинської Америки і Карибського басейну значною мірою стала їхня економічна відсталість, а також їхня прихильність до диктаторських режимів не тільки на протязі всього ХХ століття, але і нині.

Латинська Америка займає особливе місце в системі американського глобального панування, насамперед як постачальник сировини та джерел енергії. Слід зазначити, що 25% всіх сировинних ресурсів, які споживають Сполучені Штати Америки, надходять із латиноамериканського субконтиненту.

У Латинській Америці знаходяться 35% світових запасів гідроенергетики, 27% вугілля, 24% нафти, 8% газу і 5% урану. До цього потрібно додати 40% світового біорізноманіття та 25% світового лісового покриву. У цьому регіоні знаходяться стратегічно важливі родовища корисних копалин (боксити, колтан, ніобій, торій), які необхідні для виробництва військової техніки й озброєння.

Зростаючий попит на природні ресурси, такі необхідні для нових виробничих потужностей, привів до масового притоку іноземних інвестицій у видобувну сферу. Причому основний капітал йде зі США, іноді під брендом канадських компаній, які виглядають більш привабливими через більш поважне ставлення до охорони навколишнього середовища [4].

З усіх держав Латинської Америки Бразилія є явно одним з пріоритетних напрямів американської зовнішньої політики в регіоні.

Причина криється не тільки у визнанні за бразильським державою лідерства в біопаливній галузі, але і в розумінні ролі Бразилії в регіоні і усвідомленні її глобальних амбіцій. Визнання за Бразилією статусу «Центру» регіону веде за собою посилення співпраці на двосторонньому і регіональному рівнях.

Відмінною рисою країн Латинської Америки в останні роки стало їхнє прагнення до регіональної інтеграції. Серед безлічі інтеграційних об'єднань можна виділити УНАСУР, який об'єднав держави Південної Америки, Тихоокеанський альянс (Мексика, Перу, Чилі, Колумбія), що відрізняється особливим динамізмом в економічній сфері, і Спільноту країн Латинської Америки і Карибського басейну (СЕЛАК), в яку увійшли всі 33 країни регіону, включаючи Кубу, а США і Канада залишилися за межами об'єднання. СЕЛАК багато в чому виник як альтернатива Організації американських держав, що традиційно знаходиться під впливом Вашингтона. Водночас інтеграційні процеси в регіоні ускладнює наявність цілої низки об'єднань, які дублюють одне одного, а також внутрішні протиріччя учасників, що часто заважають їм створювати зони глибокої інтеграції і більш ефективно координувати свої дії, в тому числі під час кризових ситуацій. Все більш явним стає бажання латиноамериканських країн активніше брати участь у світовій політиці як самостійний гравець. Особлива роль у цьому належить найбільшій країні Латинської Америки – Бразилії, яка претендує на місце постійного члена в Раді безпеки ООН і члена «Великої двадцятки». За країнами Латинської Америки зарезервовано два місця серед непостійних членів. Ради безпеки ООН (нині ці місця займають Аргентина і Чилі). Таким чином, можна зробити висновок, що важливими нововведеннями у міжнародних відносинах держав Латинської Америки спочатку ХХІ ст. стали: більш відчутне зниження престижу і впливу США в регіоні; формування латиноамериканських структур і схем регіональної взаємодії; все більш упевнений економічний підйом низки провідних латиноамериканських країн на чолі з Бразилією. Це і допомогло посиленню взаємозв'язків держав Латинської Америки за межами власного регіону. Позиції багатьох країн Латинської Америки під час кризи в Сирії і в Україні показали, що вони ніяк не хочуть йти в системі зовнішньої політичної діяльності Америки, а мають свою обґрунтовану думку. Загалом можна констатувати, що велика частина країн Латинської Америки зацікавлена в перерозподілі глобальної влади на користь країн, що розвиваються. У взаємозв'язку з цим вони виступають за зміну світової фінансової архітектури і за трансформування засад політичного регулювання системи міжнародних взаємин [5, с. 234].

Головні проблеми відносин США та Латинської Америки можна поділити на 2 основні категорії:

регіональні, що охоплюють відразу кілька країн, і локальні, що зачіпають специфічності двосторонніх проблематичних відносин.

Розглядаючи загальні регіональні проблеми, можна виокремити такі основні блоки проблем: труднощі пересування, проблеми забезпечення безпеки людей Сполучених Штатів і країн Латинської Америки, проблеми енергетики, проблеми міграції та безпеки. Сучасні проблеми міграції та безпеки людей вважаються головними для Сполучених Штатів і країн Латинської Америки. Ці дві проблеми в основному пов'язані з Мексикою, Колумбією, Болівією і деякими невеликими країнами Карибського басейну. Причинами гострих міграційних проблем вважаються низький рівень якості життя в країнах Центральної Америки і велика економічна та соціальна нерівність у регіоні, що призводить до масового переселення людей у Сполучені Штати.

Згідно з доповіддю Департаменту ООН з економічних і соціальних питань, опублікованою 11 вересня 2013 року, найбільшими у світі міграційними коридорами стали Мексика і США. У США проживає найбільша кількість мігрантів – 47 мільйонів чоловік. Також можна виділити, що проблеми безпеки громадян щільно пов'язані з міграційними викликами і містять у собі такі «підпроблеми», як наркотрафік, поширення нелегальної зброї, незаконний оборот коштів, зростання злочинності. Так само це призводить до нестабільної і небезпечної ситуації на кордонах зі США, переселення громадян країн в основному Центральної Америки у найбільш спокійні і безпечні умови проживання в Сполучених Штатах.

Наступна проблема пов'язана з енергетичними викликами. Розроблення нових джерел енергії і, відповідно, нових технологій в цій сфері вважається однією з головних цілей співробітництва Сполучених Штатів з країнами Латинської Америки.

Пріоритетними напрямками в цій проблемі стають розвиток відносин із Бразилією як лідером у сфері виробництва і торгівлі, співпраця з Мексикою щодо ліміту викидів парникових газів, інвестування в науково-технічне співробітництво з Чилі в сфері сонячної енергії, з Сальвадором – у сфері геотермальної енергії.

Міграційні виклики, проблеми безпеки та енергетика є основними питаннями. Однак є, по-перше, варіації формулювання кола проблем, по-друге, доповнення списку питань відносин США і Латинської Америки. Можна виділити три пріоритетних напрями американського стратегічного курсу щодо Латинської Америки: боротьба з бідністю і соціальною нерівністю шляхом розвитку соціальних і економічних можливостей кожної людини в регіоні і розвитку конкурентоспроможності; надання безпеки громадянам США і країнами Латинської Америки, а також забезпечення зростання і зміцнення

демократичних інститутів і захист прав людини в регіоні [6].

Другий пріоритетний напрям пов'язаний із міграційними викликами, проблемою наркотрафіку і зростанням злочинності. Основний акцент полягає на цьому стратегічному напрямі, пояснюючи соціальну та економічну неспроможність, що стосуються відносин Сполучених Штатів з латиноамериканськими державами.

Третій напрям належить до традиційно значущої для США проблеми стійкості демократичних інститутів. Велика частина демократичного дискурсу в офіційних джерелах більшою мірою пов'язана з певною обстановкою – переворотом у Гондурасі, якому було присвячено значну кількість виступів американської верхівки.

Таким чином, проблема демократії і прав людини істотно пов'язана з ситуаційним контекстом, як зазначалося в питанні з Гондурасом, а також із проблемою прав людини в Колумбії.

Нині важливість країн Латинської Америки зросла, оскільки їхня політика може істотно змінити геополітичну картину світу. Головний напрям Латинської Америки – це прагнення звільнитися від впливу США й оголосити себе вільним актором на міжнародній арені. Країни латиноамериканського регіону в сучасному світі намагаються побудувати нові економічні і політичні відносини з Китаєм, Росією, Індією, країнами АТЕС, тим самим намагаючись знайти противагу тиску США в регіоні [7, с. 186].

Наступний континент периферії, якому слід приділити увагу, – це Африка як безпосередня зона інтересів США.

Колишня бельгійська колонія Конго (нині Демократична Республіка Конго) також після здобуття незалежності в 1960 році була в громадянській війні, в якій опосередковано були задіяні і деякі закордонні сили. Радянський Союз підтримував прем'єр-міністра Патріса Лумумбу (втім, через брак коштів на демонстрацію сили за межами своїх кордонів підтримка виражалася більше на словах, ніж у діях); а колишні колонізатори-бельгійці підтримували відділення південної провінції Катанга, багатой на природні копалини. США, в свою чергу, сприяли поваленню Лумумби (який був убитий в 1961 році, ймовірно, за згодою ЦРУ) і передачі влади головнокомандувачу армією Мобуту Сесе Секо. Конго (в 1971 році отримало назву Республіка Заір) навіть після завершення Холодної війни являло собою прозахідну диктатуру, яка у фінансовому відношенні активно підтримувалася Штатами.

У 1979 році в Нікарагуа рух сандіністів за активної фінансової підтримки Куби і Радянського Союзу скинуло династію диктаторів Сомоси. У відповідь на це США почали озброювати антикомуністичних контраст. Підсумком стала кривава

громадянська війна в Нікарагуа і в сусідньому Гондурасі, в якій контраст за підтримки американських військ протистояли сандіністам. Жертвами конфлікту стали 50 тисяч осіб.

Соціалістичний Фронт національного визволення, що протистояв консервативному уряду в розташованому неподалік від зони конфлікту Сальвадорі, також отримував через сандіністів і кубинський уряд радянську зброю. США зі свого боку в період з 1981 по 1991 рік виділили уряду в Сан-Сальвадорі 5,5 мільйона доларів США економічної та військової допомоги [8].

На прикладі Нікарагуа і Сальвадору стає зрозуміло, як в умовах протистояння двох блоків навіть громадянські війни в країнах третього світу могли тривати десятиліттями, підігриваючись наддержавами і країнами регіону, що знаходяться під їхнім впливом. Ці конфлікти роздувалися за рахунок поставок озброєння і навмисно посилювалися, щоб практично за будь-яку ціну перешкодити перемозі протестуючого блоку.

Країни третього світу і без впливу протистояли одна одній Сходу і явно не були мирним місцем у другій половині ХХ століття. Не в останню чергу внаслідок європейського колоніального панування й економічної переваги Заходу, а також через відсутність розуміння, наскільки цінним є мирне вирішення конфліктів – це розуміння в північній півкулі було здобуто після мільйонів загиблих в двох світових війнах – у великій частині Африки, а також у багатьох регіонах Азії були і тривають соціальні та етнічні конфлікти, регіональні та громадянські війни.

Ці конфлікти підігривалися Холодною війною, відбувалася їх ескалація, часто через це вони затягувалися і ставали розмінною монетою в ідеологічному конфлікті Заходу і Сходу. При цьому Холодна війна надавала місцевим владним елітам великий простір для дій. Вони могли розраховувати на солідну зарубіжну підтримку в своїй боротьбі за владу і нерідко могли зіштовхувати між собою наддержави заради власної вигоди. Якщо до 1945 року опозиційні рухи, які виступали проти уряду в будь-якій країні третього світу (найчастіше йшлося про західний колоніальний уряд), були ізольовані від зовнішнього світу, то тепер ідеологічні противники того чи іншого режиму мало не автоматично отримували сильного союзника.

У кінцевому рахунку, найбільше через заострення ситуації в гарячих точках страждали народи країн третього світу. Про це свідчать не тільки 22 мільйони людських жертв у результаті Холодної війни (практично всі ці люди загинули за межами ключових територій північної півкулі) і триваюче зuboжіння багатьох конфліктних регіонів третього світу, а й наслідки військовотехнічного військового постачання сторін регіональних конфліктів, яке забезпечили наддержави. Навіть сьогодні, через двадцять років після завершення

Холодної війни, міни, які мільйонами закладалися під час тодішніх збройних конфліктів у таких країнах, як Ангола, Мозамбік, Афганістан або Нікарагуа, заважають економічному розвитку цих держав і гублять безневинних людей.

Нині, в умовах глобальної нестачі ресурсів, насамперед енергетичних, країни Африки виступають тим партнером, співпраця з яким є стратегічно необхідною. У зв'язку з цим наростає боротьба за цей геополітичний ресурс. Одним із найбільш «сильних» конкурентів, які претендують на право бути головним партнером для Африки, є США [8].

Останнім часом Вашингтон демонструє високий інтерес до цього регіону, що підтверджується нещодавніми спробами розгорнути широкомасштабну багатогалузеву програму взаємодії з країнами Африки. Йдеться про саміт «США – Африка» 4–6 серпня 2014 р, який пройшов за участю лідерів 50 країн Африки та Президента США. Специфіка порядку денного цього заходу і перелік охоплених питань говорять про грандіозні плани керівництва Білого Дому на африканському континенті.

Основні інтереси США в Африці можна розбити на блоки: насамперед це розвиток бізнесу. Серед 54 країн Африки багато держав досягли чималих успіхів. На цьому континенті знаходяться дев'ять із 20 найбільш швидко в останні двадцять років економік світу. Там зменшується рівень бідності, розвивається система освіти, поліпшується здоров'я людей.

Багато країн Африки проводять розумну макроекономічну політику і тримають курс на належне врядування, але інвестицій їм явно не вистачає. У результаті навіть у тих країнах, де здійснюються реформи і забезпечуються високі темпи зростання, досі слабкі показники зайнятості в різних галузях, а робоча сила не знаходить собі застосування.

Як і очікувалося, США зробили багато фінансових заяв, що стосуються інвестицій в країни Африки.

У майбутньому Африка може стати дуже успішним регіоном. Саме тому бізнес США прагне запропонувати свою продукцію, послуги і досвід, щоб допомогти країнам Африки ще більше зміцнити свій потенціал і, як наслідок, забезпечити великі фінансові вигоди для Сполучених Штатів.

Боротьба з тероризмом. У країнах Африки зосереджено до 5 тисяч військових США. Головна база розташовується в Джібуті, де розміщені дрони-безпілотики, які контролюють пустелю Сахель і формування бойовиків Аль-Каїди в Ісламському Магрибі.

Крім Джібуті, опорними базами США всяяна значна частина регіону. У Сомалі Пентагон підтримує боротьбу місцевої 22-тисячної армії з терористичним угрупованням Аль-Шабаб. У Центральноафриканську Республіку транспортні літаки доставили 1700 миротворців з Бурунді і Руанди, однак

США утрималися від участі свого контингенту. У Нігерії розгорнута база з безпілотниками для підтримки французьких і африканських військ у Малі та інших країнах. У Ємені за останні два роки Міністерство оборони поступово продовжувало збільшувати свою присутність, пославши близько 50 висококласних фахівців для навчання і тренування єменських сил безпеки [9].

Водночас варто згадати, що США у своїй політиці щодо Африки переслідують не тільки економічні і військові інтереси. Вашингтон також прагне відстояти свої геополітичні позиції в конкурентній боротьбі зі ще одним претендентом на ресурси Африки – Китаєм.

Висновки з проведеного дослідження. Нині важливість країн Латинської Америки зростає, оскільки їхня політика може істотно змінити геополітичну картину світу. Головний напрям Латинської Америки – це прагнення звільнитися від впливу США й оголосити себе вільним актором на міжнародній арені.

Сьогодні світова спільнота сприймає Африку як перспективний регіон, що динамічно розвивається, який незабаром може стати одним із найбільш бажаних і вигідних напрямів для стратегічного партнерства. Володіючи колосальними природними і людськими ресурсами, цей континент продовжує підігрівати інтерес провідних світових дипломатій.

Підсумовуючи вищесказане, Сполучені Штати Америки мають величезні геополітичні ресурси, одну з найефективніших економічних систем, будучи найбільшою військовою державою планети, володіючи колосальними культурними ресурсами та беручи активну участь у багатьох інститутах глобального і регіонального рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The CIA World Fact Book 2012, based on total exports and imports. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/worldfactbook/rankorder/rankorderguide.html>. (дата звернення: 20.11.2019).
2. Прогноз на десятилетие : США ждет закат, Китай. URL: <http://expert.ru/2015/06/16/stratfor/> (дата звернення: 20.11.2019).
3. США теряют мировую гегемонию. URL: <https://riafan.ru/1103606-ssha-teryayut-mirovuyu-gegemoniyuekspert-ocenil-de-marsh-belgii-v-voprosotorgovli-s-iranom> (дата звернення: 20.11.2019).

4. Соловьев, Э. Геополитический анализ международных проблем современности. Москва : Полис, 2001. № 6.

5. Уткин А. Глобализация: процесс и осмысление. Москва: 2002. 254 с.

6. Мировая гегемония США и Великобритании становится все более очевидной. URL: <https://www.pravda.ru/news/world/07-04-1999/900576-0/> (дата звернення: 20.11.2019).

7. Уткин А. Подъем и падение Запада. Москва : АСТ Москва, 2008. 764 с.

8. Войны «Третьего мира». URL: <http://urokiistorii.ru/article/52156> (дата звернення: 20.11.2019).

9. The future is African – and the United States is not prepared. URL: https://www.washingtonpost.com/news/democracy-post/wp/2018/06/09/the-future-is-african-and-the-united-states-is-not-prepared/?utm_term=.0d5d5348f901 (дата звернення: 20.11.2019).

REFERENCES:

1. The CIA World Fact Book 2012, based on total exports and imports. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/worldfactbook/rankorder/rankorderguide.html> (accessed 20 November 2019).
2. Prohnoz na desiatiletie : SShA zhdet zakat, Kytai. Available at: <http://expert.ru/2015/06/16/stratfor/> (accessed 20 November 2019).
3. SShA teraiut myrovuiu hehemonyiu. Available at: <https://riafan.ru/1103606-ssha-teryayut-mirovuyu-gegemoniyuekspert-ocenil-de-marsh-belgii-v-voprosotorgovli-s-iranom> (accessed 20 November 2019).
4. Solovev E. (2001) Geopoliticheskiy analiz mezhdunarodnykh problem sovremennosti : pro et contra [Geopolitical analysis of international problems of the present: pro et contra]. Moskva : Polys. № 6.
5. Utkyn A. (2002) Globalizatsiya: protsess i osmyslenie. [Globalization: process and comprehension]. Moskva.
6. Mirovaya gegemoniya SShA i Velikobritanii stanovitsya vse bolee ochevidnoy. Available at: <https://www.pravda.ru/news/world/07-04-1999/900576-0/> (accessed 20 November 2019).
7. Utkin A. (2008) Pod'em i padenie Zapada. [The rise and fall of the West]. Moskva : AST Moskva.
8. Voyny "Tret'ego mira". Available at: <http://urokiistorii.ru/article/52156> (accessed 20 November 2019).
9. The future is African – and the United States is not prepared. Available at: https://www.washingtonpost.com/news/democracy-post/wp/2018/06/09/the-future-is-african-and-the-united-states-is-not-prepared/?utm_term=.0d5d5348f901 (accessed 20 November 2019).

Bobrovnik Viktoria

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Kolyada Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine

MAIN INTERESTS OF THE USA IN “THIRD WORLD” COUNTRIES

The purpose of the article. Contemporary international relations are developing under the influence of two opposite tendencies: on the one hand, globalization and growth of global political and financial and economic ties are taking place, and on the other hand, there is regionalization of international relations, deepening of regional integration processes.

Due to its geopolitical position, the foreign policy of the USA has considerable influence on international processes.

Based on the ideological foundations of US foreign policy and its priorities in the post-bipolar system of international relations, one of the main vectors of the United States – the Latin American region – should be considered. The next continent of the periphery to be considered is Africa, as a direct area of interest for the United States.

The main purpose of this paper is to explore the main US interests in Latin America and Africa.

Methodology. The survey is based on the institutional structure of international relations and foreign policy of states, depending on their status.

Results. The United States of America has enormous geopolitical resources, having one of the most effective economic systems, being the largest military power in the planet, possessing tremendous cultural resources, and being active in many global and regional institutions. The main factors of US interest in the regions are the following: energy source, important geostrategic transit hub, and the presence of important US national security interests, given allied relations with several countries in the region.

Practical implications. Particular attention is paid to the current role of the United States in the global geopolitical environment, as well as the major foreign policy vectors in the Third World countries, as the regions covered by us are among the most promising at the present stage of the development of international economic relations. Increased social stratification, showing a large gap between the poor and rich countries, and the growing demands of third world countries that the conditions for their full participation in world politics and the economy as well systematic enrichment of the United States at the expense of peoples of other countries – these factors nowadays give rise to many issues and conflicts that are relevant to discussion. The United States, as a world leader in the world this is under the scrutiny of the world community.

Value / originality. In our work, we consider major regional development trends and the impact of Washington policy on the configuration of forces in Latin American and African regions, especially in the context of international systemic instability. The paper also highlights the impact of US foreign policy on the geopolitical transformation of Latin America and Africa, and the conflicts that arise along this path. It's political the processes that take place in the modern world need detailed study and descriptions to further predict the evolution of the international vector sociopolitical relations.

НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ КРАЇНИ «ТРЕТЬОЇ ХВИЛІ» У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

THE NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES OF THE “THIRD WAVE” IN GLOBAL ECONOMY

У статті досліджено місце та роль нових індустріальних країн та зокрема країн, віднесених до їхньої «третьої хвилі» (Туреччини, Кіпру, Індонезії та Тунісу), у світовій економіці. Увагу приділено критеріям віднесення економік до нових індустріальних та особливостям їхнього соціально-економічного розвитку, що зумовлюють їх виокремлення серед країн, що розвиваються. Визначено, що деякі країни, віднесені до нових індустріальних, завдяки якісним перетворенням у національній економіці зайняли провідне місце у світовій економічній системі та за деякими показниками досягли рівня розвинутих країн. Проведено оцінку динаміки показників розвитку нових індустріальних країн «третьої хвилі», зокрема ВВП та ВВП на душу населення за період 2000–2018 роки, та здійснено їх порівняння в межах групи. Досліджено участь НІК «третьої» хвилі у створенні світового продукту та світовому експорті. Проаналізовано експортну спеціалізацію країн та географію їхніх експортно-імпорتنних операцій.

Ключові слова: нові індустріальні країни, країни що розвиваються індустріалізація, економічний розвиток, спеціалізація, експорт, імпорт.

В статті досліджено місце та роль нових індустріальних країн, в част-

ности стран, отнесенных к их «третьей волне» (Турции, Кипра, Индонезии и Туниса), в мировой экономике. Внимание уделено критериям отнесения экономик к новым индустриальным и особенностям их социально-экономического развития, обуславливающим их выделение среди развивающихся стран. Определено, что некоторые страны, отнесенные к новым индустриальным, благодаря качественным преобразованиям в национальной экономике заняли ведущее место в мировой экономической системе и по некоторым показателям достигли уровня развитых стран. Проведена оценка динамики макроэкономических показателей развития новых индустриальных стран «третьей волны», в частности ВВП и ВВП на душу населения за период 2000–2018 годы, и осуществлено их сравнение в пределах группы. Исследовано участие НИС «третьей» волны в создании мирового продукта и мировом экспорте. Проанализирована экспортная специализация стран и география их экспортно-импортных операций.

Ключевые слова: новые индустриальные страны, развивающиеся страны, индустриализация, экономическое развитие, специализация, экспорт, импорт.

УДК 339.9:330.3

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-3>

Брензович К.С.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Ужгородський національний університет

Ісак З.І.

студентка

Ужгородський національний університет

The article examines the place and role of the newly industrialized countries, and in particular the countries referred to in their third “wave” (Turkey, Cyprus, Indonesia and Tunisia), in the world economy. Attention is paid to the criteria for classifying economies as new industrial ones and the particularities of their socio-economic development, which determine their distinguishing among developing countries. Approaches are studied as to the division of the countries to the four “waves”. It has been determined that, due to the qualitative transformations in the national economy, some countries classified as new industrial ones have taken the leading position in the world economic system and, by some indicators, have reached the level of developed countries. It was defined that though the term of “newly industrialized economies” is generally associated with the so-called “Asian dragons” and “Latin American cougars” like China, Korea, Brazil, the models of this small group of countries (Turkey, Cyprus, Indonesia and Tunisia) are also worth attention. The dynamics of macroeconomic indicators of the development of new industrial countries of the “third wave”, in particular GDP and GDP per capita for the period 2000–2018, were carried out and compared within the group. Participation of NIC of the “third wave” in global production and world trade is investigated. The export specialization of countries and the geography of their export-import operations are analyzed. It is defined, that the common features of the group as rich agricultural resources and cheap workforce still create favorable conditions for specialization in the production of agricultural products. However the economies of the countries show a noticeable reorientation to the production of products of the engineering and electrical industries. The significant role of the service sector in the economy is also a characteristic feature of this group. In addition, the by-sea location of these countries is undoubtedly defined as common feature of Turkey, Cyprus, Indonesia and Tunisia, which is determining the similarity of the trajectory of their economies.

Key words: newly industrialized countries, developing countries industrialization, economic development, specialization, export, import.

Постановка проблеми. Нові індустріальні країни (НІК, англ. – *newly industrialized economies*) – це держави, що зазнали бурхливого економічного розвитку за останні десятиріччя. Урядам країн вдалося досягти швидких трансформацій у структурі господарства та експорту, зокрема зростання ролі індустріального сектору і зниження первинного сектору економіки. Хоча вибрані моделі розвитку національних економік ґрунтуються на різних підходах (у одних завдання національного виробництва підпорядковані ідеї експортної орієнтації, в інших – завданням було визначено заміщення імпорту), головними рисами, які вирізняють ці держави з-поміж решти країн, що розвиваються, є прискорені темпи росту ВВП, вища частка промислових товарів у випуску та експорті, зростання якості життя.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Вагомий внесок у розроблення питання розвитку нових індустріальних країн зробили А.Ю. Парфененко, П.О. Подлепіна, Г.О. Кондакова, В.В. Трофімова та інші. Однак більшість досліджень присвячені аналізу «еталонних» економік НІК першої та другої хвиль (головним чином «азійським тигра́м» та «латиноамериканським пумам»), тоді як аналізу моделей розвитку країн, віднесених до третього ешелону (Кіпру, Тунісу, Індонезії та Туреччини), відведено вкрай мало уваги.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження місця та ролі нових індустріальних країн «третьої хвилі» – Кіпру, Тунісу, Індонезії та Туреччини – у сучасній світовій економіці. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

уточнити сутність поняття «нова індустріальна країна», критерії віднесення економік до цієї групи та їх поділ на «хвилі», визначити місце країн у створенні світового ВВП та у міжнародній торгівлі, особливості їхньої експортної спеціалізації. У дослідженні використано методи аналізу та синтезу, групування, порівняння, узагальнення та спеціальні методи аналізу статистичної інформації та її графічного представлення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Група нових індустріальних країн – одна із найбільш неоднозначних з погляду критеріїв віднесення економік до неї. Термін «нова індустріальна країна» з'явився в ужитку не тільки в економічному, а й в соціальному та політичному контексті, коли у групі країн, що розвиваються, у 70–80-х роках 20-го століття почали виділяти ті, у яких активний розвиток економіки (головним чином зростання ВВП і ролі промислового сектору у його створенні) супроводжувався позитивними змінами у суспільно-політичному устрої, демократизацією влади, детінізацією економічних процесів і покращенням показників якості життя населення. Найчастіше з терміном «нова індустріальна країна» асоціюють Китай, Індію, Сінгапур, Корею, Тайвань, Гонконг, Бразилію, Мексику. Сьогодні чіткого переліку країн, що належать до цієї групи, немає, а з іншого боку – чимало країн, що до цього були віднесені до нових індустріальних країн, вже досить давно випереджають провідні економіки світу за певними показниками. Наприклад, до складу десятки країн світу з найвищим показником ВВП за паритетом купівельної спроможності відносять чотири країни, що розвиваються: Китай, Індонезію, Бразилію та Індію, хоча за індексом людського розвитку (HDI) зазначені країни до списку розвинутих не входять [1].

Хоча ринкові перетворення у деяких із цих країн досі тривають, деякі з «нових індустріальних економік» за параметрами частки технологічної продукції в експорті, інвестиціями в інновації та науку наближаються до розвинутих. Так, за даними організації економічного співробітництва та розвитку, частка витрат на НДДКР Китаю та Кореї є вищими за аналогічний показник деяких країн ЄС (Угорщини, Греції, Естонії, Іспанії). НІК завдяки власним моделям розвитку, серед яких у економічній науці виділяють найбільш успішні і типові – латиноамериканську та азійську, зуміли посісти вагоме місце у світовій економіці лише за кілька десятиліть завдяки якісним перетворенням у економічних системах. За відносно короткий період часу від економіки, типової для країн, що розвиваються, вони перейшли до систем, характерних для високорозвиненої економіки, з усіма притаманними характеристиками.

Нові індустріальні країни умовно поділяються на групи («хвилі», «ешелони»). Так, В. Шевчук поділяє країни у групи таким чином:

1. НІК «першої хвилі»: Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг (їх ще називають «азіатські тигри» або «дракони»);

2. НІК «другої хвилі»: Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі, Уругвай («латиноамериканські пуми»);

3. НІК «третьої хвилі»: Малайзія, Таїланд, Індія, Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія;

4. НІК «четвертої хвилі»: Китай, Філіппіни, В'єтнам [2].

У класифікації, що наведена у джерелі [3], країни, які входять в зазначену групу, розподіляються за такими хвилями:

1. НІК «першої хвилі»: 4 «азіатських тигри» – Гонконг, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань (експортоорієнтований розвиток національних економік); та «латиноамериканські пуми»: Аргентина, Бразилія та Мексика (розвиток національних економік з орієнтацією на імпортозаміщення);

2. НІК «другої хвилі»: Малайзія, Таїланд, Індія, Чилі;

3. НІК «третьої хвилі»: Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія;

4. НІК «четвертої хвилі»: Філіппіни, південні провінції Китаю.

В. Козик, Н. Панкова, Л. Даниленко також відносять до НІК третього покоління Кіпр, Туніс, Туреччину, Індонезію [4].

Як бачимо, однастайності у поділі країн за хвилями розвитку немає. Очевидно, що зазначені класифікації з погляду реалій економічного розвитку є дещо застарілими (і, Кіпр, що з 2004 року є членом Європейського Союзу, і Туреччина з її вражаючою динамікою економічного розвитку є розвинутими). Поділ на хвилі передбачає врахування хронології трансформацій, однак критерії поділу країн можуть бути застосовані як вихідний пункт у дослідженні ознак, що характеризують місце та роль країн у світовій економічній системі та еволюцію розвитку їхніх господарств. У цьому дослідженні Кіпр, Туреччина, Індонезія та Туніс розглядатимуться як представники третього «ешелону» нових індустріальних країн.

Неоднозначним є віднесення країн до групи НІК за конкретними показниками соціально-економічного розвитку. Так, за визначенням ООН, країни світу поділяються на розвинуті, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. За методологією ООН, наведеною у звіті ООН про перспективи світового економічного розвитку 2019 року, Кіпр віднесено до розвинутих країн, тоді як Туреччину, Туніс та Індонезію – до країн що розвиваються (останню виділено у групу країн-експортерів палива) [5].

Група нових індустріальних економік об'єднує доволі різні за площею, географією, структурою населення та рівнем життя країни, але зі спільними рисами економічного розвитку. Вважається, що цим країнам вдалося змінити експортну спеці-

алізацію з аграрної на індустріальну та проявити темпи збільшення обсягів ВВП вищі, ніж у решти країн що розвиваються, і завдяки цьому посісти вагоме місце в світовій економіці. Феномен НІК полягає в тому, що вони, долаючи аграрно-сировинну спеціалізацію економіки, сформували промисловий комплекс з інноваційним вектором розвитку та відбудували модель економіки відкритого типу, що дозволило їм стати вагомим учасником міжнародних економічних відносин [6].

У межах групи третього ешелону НІК країни також відрізняються сировинною базою та підходами до її використання. Багаті сільськогосподарські ресурси та дешева, навіть порівняно з НІК перших хвиль, база все ж створює сприятливі умови для спеціалізації на виробництві продукції АПК. Однак у економіках країн також помітна переорієнтація на виробництво продукції машинобудівної та електротехнічної галузей. Характерною рисою цієї групи країн є значна роль сфери послуг у економіці – головним чином туризму та транспорту, де лідером у Туреччина (у сфері послуг країни створюється 60% ВВП). Варто відмітити одну безсумнівно спільну ознаку Туреччини, Кіпру, Індонезії та Тунісу – усі зазначені держави за географічним критерієм є морськими, що нині і в майбутньому може визначати подібність траєкторії розвитку їхніх економік.

Розвиток нових індустріальних країн «третьої хвилі» можна оцінити насамперед за результатами аналізу показників економічного зростання, серед яких одними з найважливіших є макроекономічні

показники ВВП (валовий внутрішній продукт) та ВВП на душу населення країни. На рис. 1 відображено динаміку ВВП НІК третьої хвилі за 2000–2018 роки. Найбільше абсолютне зростання показника можна спостерігати в Індонезії – зі 165 млрд. дол. у 2000 році до 1022,45 млрд. дол у 2018-му. Туреччина демонструє зростання ВВП з 273 млрд. дол до 766,4 млрд. дол за описаний період. На третьому місці Туніс – зростання з 21,47 млрд. дол у 2000 році до 39,91 млрд. дол у 2018-му. Найменше абсолютне зростання в Кіпра – 10,18 млрд. дол. у 2000 році та 24,49 млрд. дол за 2018 рік.

Проте, враховуючи різні масштаби економік цих країн (валовий випуск Індонезії у 40 разів перевищує випуск Кіпру), більш доречним буде порівняння відносних показників зростання ВВП. За період з 2000 року Індонезія не тільки випередила за обсягом ВВП лідера групи 2000 року – Туреччину, але і виявила найвищі темпи росту. Так, за зазначений період ВВП Індонезії зріс у 6,2 разу, Туреччини – 2,8, Кіпру – 2,4, Тунісу – 1,9 разу.

Результати економічного зростання з якісного боку характеризує показник ВВП на душу населення – позитивна динаміка ВВП на душу населення здебільшого випадків супроводжується підвищенням рівня життя, що виражається у зростанні споживання товарів і послуг. Найвищий показник ВВП на душу населення має Кіпр – 28 340 дол. США, найнижчий – Туніс (3423 дол. США) – рис. 2. Туреччина та Туніс мають негативну тенденцію росту ВВП на душу населення за період 2015–2018 років, Індонезія зберігає ста-

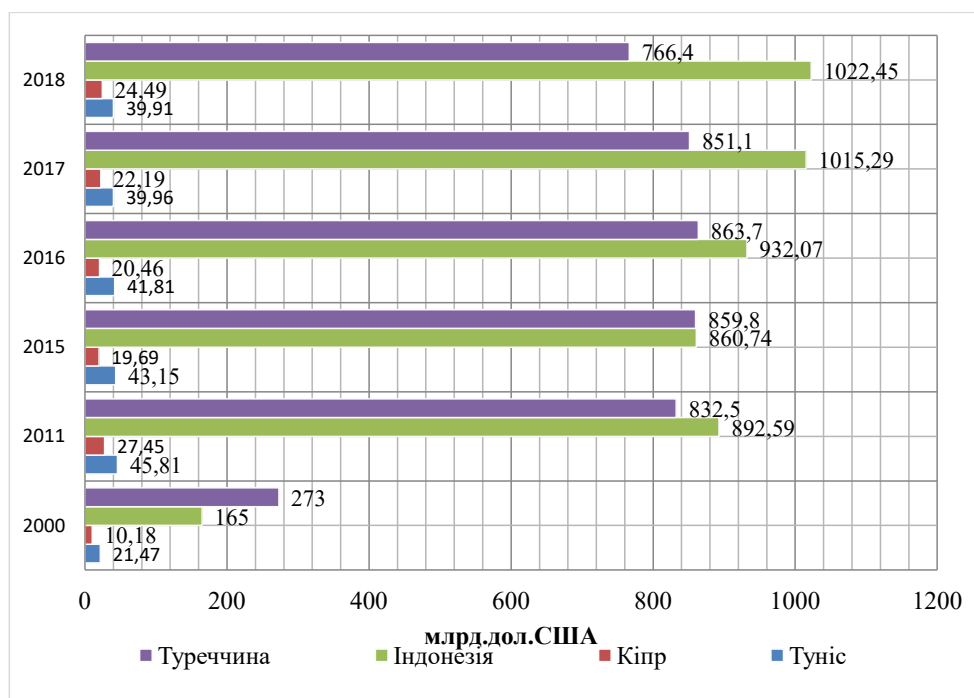


Рис. 1. ВВП країн у поточних цінах за 2000–2018 рр., млрд. дол. США

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

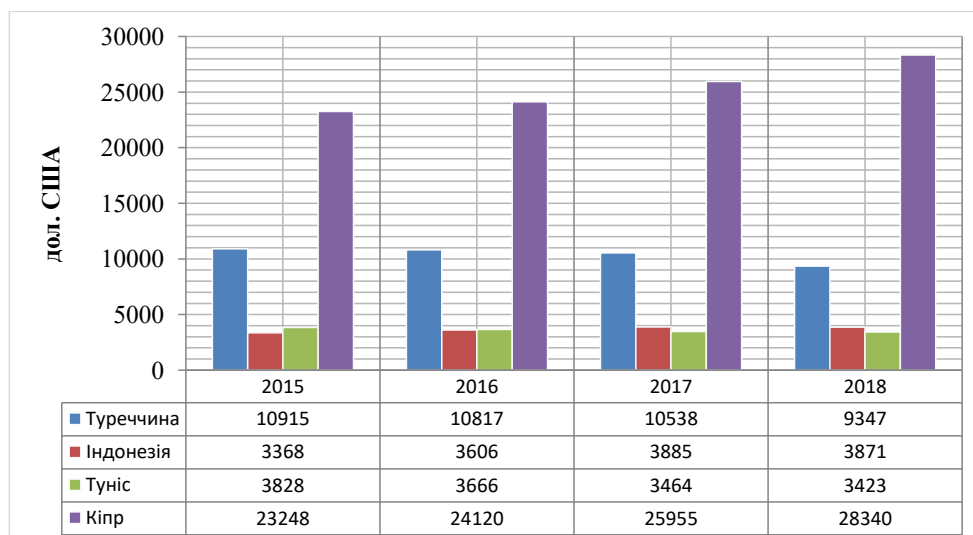


Рис. 2. ВВП на душу населення за 2015–2018 рр., дол. США

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

більший рівень показника, і лише Кіпр виявляє позитивну динаміку.

За період 2000–2018 років найвищу динаміку зростання ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності мала Туреччина (зростання у 2,9 разу), наближений показник мала Індонезія (2,8 разу), ВВП на душу населення Тунісу зріс у 2,1 разу, Кіпру – у 1,7 разу [8].

Важливим аспектом, за яким розглядають роль нових індустріальних країн у світовому господарстві, є їхня участь у процесах міжнародної торгівлі та ступінь відкритості національних економік. Необхідно відмітити, що Туреччина та Індонезія нині займають досить значні позиції у світовому виробництві та експорті і належать до найбільших економік світу. У таблиці 1 наведено основні показники, що характеризують участь країн групи у міжнародній торгівлі.

Як видно з таблиці, внесок Індонезії та Туреччини у світове виробництво та експорт є відчутним, в той час як частки Тунісу та Кіпру в світових показниках – вкрай малі. Найбільші обсяги експорту має Індонезія, ця ж країна має найвищий показник покриття експортом імпорту (0,96). Високе значення експортної квоти свідчить про орієнтацію виробництва країни на зовнішні ринки, що вказує на вибір експортоорієнтованої моделі розвитку.

Потрібно також відзначити особливості структури експорту країн, зокрема вагому роль готової промислової продукції в експорті, що є основним критерієм віднесення країн до нових індустріальних країн.

У структурі експорту Індонезії частка сировинних товарних груп все ще залишається значною: на енергетичні матеріали, нафту та продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні припадало 23% експорту у 2018 році; на жири

та олії тваринного або рослинного походження – 11,2%. Частка електричних машин та устаткування у експорті 2018 року становила 4,83%. Щодо експорту Туреччини в 2018 році, то він був представлений такими основними товарними групами: засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу (15,90%); реактори ядерні, котли, механічне обладнання (9,45%) та одяг, додаткові речі до одягу (5,38%). Туніс експортував електричні машини й устаткування та їхні частини (28%); одяг та додаткові речі до одягу (11,3%), енергетичні матеріали, нафту та продукти її перегонки (5,96%). Структура експорту з Кіпру в 2018 році була представлена такими основними статтями: судна, човни та плавучі конструкції (34%); енергетичні матеріали (23%), фармацевтична продукція (7,03%) [10]. Для всіх країн групи характерна висока частка туризму та морських перевезень, що зумовлено географічним розташуванням, наявністю морських портів.

Що стосується географії зовнішньої торгівлі країн цієї групи, то виражену регіональну зорієнтованість має Індонезія, яка здебільшого співпрацює у значних обсягах із країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону, тоді як решта країн торгують як із країнами Європи, так і зі США та країнами Азії.

Висновки з проведеного дослідження. Група нових індустріальних країн «третьої хвилі» об'єднує чотири країни з економіками, різними за масштабами, якісними показниками, але подібними за структурою. Загалом, хоча ці країни все ще досить активно експортують сировину або напівготову продукцію та характеризуються вагомою роллю сільськогосподарської продукції у структурі експорту, що визначається їхньою ресурсною базою, сприятливою для розвитку сільського господарства, вони виявляють пози-

Порівняльна характеристика показників участі НІК «третьої хвилі»
у міжнародній торгівлі, 2018 рік

Показники	Туреччина	Кіпр	Індонезія	Туніс
Частка у світовому ВВП, %	1,65	0,03	2,64	0,11
Обсяг імпорту, млрд. дол.	223	10,8	188	22,7
Обсяг експорту, млрд. дол.	168	5,06	180	15,54
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,75	0,48	0,95	0,68
Зовнішньоторговельний обіг, млрд. дол.	391	38,24	268	38,24
Експортна квота, %	22	21	18	39
Частка у світовому експорті, %	0,66	0,019	0,72	0,062
Основні партнери	Німеччина, Великобританія, Італія, Ірак, Китай, Росія, США	Кайманові острови, Греція, Італія, Південна Корея, Великобританія	Китай, Японія, США, Сінгапур, Індія, Тайланд, Південна Корея	Франція, Італія, Німеччина, Китай, Туреччина, Іспанія
Основні галузі експорту	засоби наземного транспорту; одяг; електричні машини і устаткування та їх частини; реактори ядерні, чорні метали	судна, човни та плавучі конструкції; фармацевтична продукція; молочні продукти; яйця птахів; мед натуральний; літальні апарати; органічні хімічні сполуки	енергетичні матеріали; жири та олії; електричні машини; бітумінозні речовини; воски мінеральні.	машини й устаткування; одяг та взуття; прилади та апарати; пластмаса
Основні галузі імпорту	нафта та нафтопродукти; золото; радіоапаратура; полімери; чорне вугілля	судна, човни та яхти; лікарські засоби; сигари; алкогольні і безалкогольні напої	нафта та продукти її перегонки; реактори ядерні, котли; звукозапису-вальна та звуковідтворювальна апаратура; чорні метали; пшениця	електричні машини й устаткування; бітумінозні речовини; воски мінеральні; пшениця, мідний провід; бавовняні тканини; фармація.

Джерело: розроблено авторами на основі: [9; 10; 11]

тивну динаміку в експортуванні готової продукції. Всі країни цієї групи характеризуються позитивною динамікою росту ВВП, активним залученням у міжнародну торгівлю, що підтверджує високий показник частки експорту у ВВП національних економік. Індонезія та Туреччина мають вагомий внесок у створення світового ВВП та світовий експорт, в той час як невеликий за масштабами економіки Кіпр є найрозвинутішою країною групи з погляду показників економічного розвитку. Туніс виявляє найпомірніші темпи росту всіх економічних показників та має найнижчий показник ВВП на душу населення, що може свідчити про досі не реалізований потенціал зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Top 25 Developed and Developing Countries. URL: <https://www.investopedia.com/updates/top-developing-countries/> (дата звернення: 23.10.2019).

2. Шевчук В. Міжнародна економіка: Теорія і практика. Навчальний посібник. Львів: Каменяр, 2003. 719 с.

3. Мировая экономика: учеб. пособ. для вузов / под ред. проф. И. П. Николаевой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2006. 510 с.

4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Київ: Знання, 2008. 406 с.

5. World Economic Situation and Prospects 2019. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-ANNEX-en.pdf (дата звернення: 02.11.2019).

6. Каримуллина А.В. Современные западные интерпретации особенностей экономического развития новых индустриальных стран Азии. Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. 2011. № 16. С. 96–112.

7. IMF: World Economic Outlook (WEO) Database, April 2019. URL: <https://knoema.ru/IMFWEO2019APR/imf-world-economic-outlook-weo-database-april-2019> (дата звернення: 30.10.2019).

8. GDP per capita, PPP (current international \$) – Cyprus, Indonesia, Turkey, Tunisia. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=CY-ID-TR-TN&view=chart> (дата звернення: 29.10.2019)

9. Exports of goods and services (current US\$) – Turkey URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?end=2018&locations=TR&start=1960&view=chart> (дата звернення: 10.10.2019)

10. UN Comtrade Database URL: <https://comtrade.un.org/pb/> (дата звернення: 12.10.2019).

11. GDP based on PPP, share of world. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD> (дата звернення: 03.10.2019).

REFERENCES:

1. Top 25 Developed and Developing Countries. Available at: <https://www.investopedia.com/updates/top-developing-countries/> (accessed 23 October 2019).

2. Shevchuk V. (2003) *Mizhnarodna ekonomika: Teoriia i praktyka* [International Economy: theory and practice]. Lviv: Kameniar. (in Ukrainian)

3. Nykolaeva Y. (2006) *Myrovaia ekonomika: ucheb. posob. dlia vuzov* [Interantional economy]. M.: YUN-YTY–DANA. (in Russian)

4. Kozyk V.V., Pankova L.A., Danylenko N.B. (2008). *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny* [International economic relations]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)

5. World Economic Situation and Prospects 2019. Available at: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-ANNEX-en.pdf (accessed 02 November 2019).

6. Karimullyna A. V. (2011) *Suchasni zakhidni interpretatsii osoblyvostei ekonomichnoho rozvytku novykh industrialnykh krain Azii* [Modern Western interpretations of the newly industrialized countries development]. *Pivdenno-Skhidna Aziia: aktualni problemy rozvytku* [South-East Asia: current problems of development]. vol. 16, pp. 96–112.

7. IMF: World Economic Outlook (WEO) Database, April 2019. Available at: <https://knoema.ru/IMFWEO-2019APR/imf-world-economic-outlook-weo-database-april-2019> (accessed 30 October 2019).

8. GDP per capita, PPP (current international \$) – Cyprus, Indonesia, Turkey, Tunisia. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=CY-ID-TR-TN&view=chart> (accessed 29 October 2019).

9. Exports of goods and services (current US\$) – Turkey. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?end=2018&locations=TR&start=1960&view=chart> (accessed 10 October 2019).

10. UN Comtrade Database. Available at: <https://comtrade.un.org/pb/> (accessed 12 October 2019).

11. GDP based on PPP, share of world. Available at: <https://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD> (accessed 03 October 2019).

Brenzovych KaterynaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhgorod National University**Isak Zlata**Student
Uzhgorod National University**THE NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES OF THE 'THIRD WAVE' IN GLOBAL ECONOMY**

Purpose of the article. The purpose of the paper is to investigate the place of the role of the new industrial countries of the “third wave” – Cyprus, Tunisia, Indonesia and Turkey – in the modern world economy. To achieve this goal, the following tasks were solved: to clarify the essence of the concept of “new industrial country”, the criteria for classifying economies in this group and their division into “waves”, to determine the place of countries in the creation of world GDP and in international trade, especially their export specialization.

Methodology. Methods of analysis and synthesis, grouping, comparison, generalization and special methods of analysis of statistical information and its graphical representation were used in the study.

Results. The group of new industrial countries is one of the most ambiguous in terms of the criteria for classifying economies. The term “new industrial country” came into use not only in the economic but also in social and political context, when in the group of developing countries in the 70–80's of the 20 th century began to distinguish those in which the active development of the economy (the main GDP growth and the role of the industrial sector in its creation) were accompanied by positive changes in the socio-political system, democratization of power, the de-shadowing of economic processes and improvement of the quality of life of the population. The group of the new “third wave” industrial countries brings together four countries with economies of different size, quality, but similar in structure. On the whole, while these countries are still actively exporting raw materials or semi-finished products and are still characterized by a significant role of agricultural products in the export structure, which is determined by their resource base, favorable for agricultural development, yet they show a positive trend in the export of finished products. All countries of this group are characterized by positive dynamics of GDP growth, active involvement in international trade, which is proved by the high export share of GDP of national economies. Indonesia and Turkey have significant contributions to world GDP and world exports, while Cyprus is the most developed country in terms of economic development indicators. Tunisia shows the most moderate growth rates of all economic indicators and has the lowest GDP per capita, which may indicate a still unfulfilled growth potential.

Novelty. While most studies are devoted to analyzing the “reference” economies of NICs of the first and second waves (mainly “Asian tigers” and “Latin American cougars”), like China, Brazil, Korea, etc. this paper covers analysis of countries related to the third tier (Cyprus, Tunisia, Indonesia and Turkey).

Practical significance. The practical significance of the work is that the complex assessment of the role of the NIC of the tier may be used as a starting point for analysis of growing role of all newly industrialized countries in global economy.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ PRIORITY AREAS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE

УДК 339.56

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-4>

Городнича К.В.

студентка

Університет державної фіскальної служби України

Коляда О.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки

Університет державної фіскальної

служби України

У статті розглянуто пріоритетні та перспективні напрями здійснення експортно-імпортних операцій України, зокрема товарами. Досліджено динаміку та товарну структуру торгівлі з ЄС, виділено ключові переваги та недоліки цього напрямку. У процесі дослідження було виявлено основні причини негативних тенденцій співпраці. Зовнішньоторговельні операції нині відіграють важливу роль в економіці нашої країни. Тому було досліджено такі напрями експортно-імпортних операцій, як країни Африки, зокрема ті, які нині характеризуються інтенсивним розвитком економіки. У статті наводиться товарна структура торгівлі з цими країнами, проаналізувавши яку, зроблено висновки про важливість цього спрямування торговельної співпраці. Наведено ймовірні шляхи подолання негативних тенденцій та надано практичні рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямів торгівлі на основі аналізу експортно-імпортних операцій за останні 10 років.

Ключові слова: експорт, імпорт, напрями торгівлі, товарна структура, країни Африки, ЄС.

В статье рассмотрены приоритетные и перспективные направления осуществ-

ления экспортно-импортных операций Украины, в частности товарами. Исследована динамика и товарная структура торговли с ЕС, выделены ключевые преимущества и недостатки этого направления. В ходе исследования были выявлены основные причины негативных тенденций сотрудничества. Внешнеторговые операции сегодня играют важную роль в экономике нашей страны. Поэтому были исследованы такие направления экспортно-импортных операций, как страны Африки, в частности те, которые сегодня характеризуются интенсивным развитием экономики. В статье приводится товарная структура торговли с этими странами, проанализировав которую, сделаны выводы о важности этого направления торгового сотрудничества. Приведены возможные пути преодоления негативных тенденций и даны практические рекомендации по выбору приоритетных направлений торговли на основе анализа экспортно-импортных операций за последние 10 лет.

Ключевые слова: экспорт, импорт, направления торговли, товарная структура, страны Африки, ЕС.

In this article the priority and perspective directions of realization of export-import operations of Ukraine, in particular goods, are considered. After all, export-import activity plays an important role in the economic activity of each country, in particular for Ukraine it is an important source of budget revenues and improvement of the balance of payments as a whole. The dynamics and commodity structure of trade with the EU have been investigated, the key advantages and disadvantages of this area have been identified. Changes in dynamics after the signing of the Association Agreement are analyzed, and it is found out that today the member states of this association are the main trading partners of Ukraine. According to 2018 data, over 42% of Ukrainian exports were sent to the EU and Ukraine received over 43% of total imports from the EU. The study also revealed the main negative aspects of this collaboration and its causes. The major brake factors on the side of the European Union are a significant share of low value added exports of Ukrainian raw materials and a high share of high value added finished goods imports. And another major factor that has a negative impact on trade for Ukraine is the standardization and a number of non-tariff regulation measures, which in turn do not allow the export of a significant amount of surplus goods to Europe, due to non-compliance with standards and quantitatively restricting products that meet European standards. Foreign trade operations today play an important role in the economy of our country. Therefore, the areas of export-import operations such as the countries of Africa, in particular those characterized by intensive economic development, have been explored. The article presents the commodity structure of trade with these countries, analyzing what conclusions are drawn about the importance of this direction of trade cooperation. Export-import transactions with African countries are characterized by a positive trade balance for Ukraine, which in turn has a positive impact on the economy of the country as a whole. Possible ways of overcoming the negative tendencies are given and practical recommendations are given on the choice of priority directions of trade on the basis of the analysis of export-import transactions for the last 10 years.

Key words: export, import, trade directions, commodity structure, African countries, EU.

Постановка проблеми. Експортно-імпортна діяльність відіграє важливу роль у здійсненні господарської діяльності кожної країни, зокрема для України вона є важливим джерелом бюджетних надходжень та покращення платіжного балансу загалом. Саме завдяки експорту та імпорту країна реалізовує свій економічний потенціал та розширює кон'юнктуру внутрішнього ринку.

Останнім часом наша країна змінювала свої вектори зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи певні політичні, соціальні та економічні обставини. Тому важливим питанням нині є визначення пріоритетних напрямів здійснення експортно-імпортної діяльності, враховуючи потреби та пропозиції як нашої країни, так і країн-партнерів для здійснення найбільш ефективної співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Експортно-імпортній діяльності України при-

свячені роботи таких вітчизняних науковців, як А. Вдовіченко, А. Дуб, Ю. Герасименко, Г. Ерман, В. Каргова, А. Крисак, О. Мельник, Е. Милованов, М. Орлатий, О. Павлова, О. Чижик.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження пріоритетних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі України в сучасних умовах еволюції світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної служби статистики за 2018 рік, Україна співпрацювала в зовнішній торгівлі з 221 країною світу, з яких найбільша частка належить країнам ЄС. Це свідчить про її доволі сприятливу зовнішньоекономічну діяльність. Імпорт здійснювався з 201 країни світу, а експортували до 191 країни.

В умовах інтеграції нашої країни до ЄС посилюється значення країн-учасниць цього союзу через

підписання Угоди про асоціацію, яка набрала чинності 16.09.2014 [8].

До ЄС спрямовується понад 42% українського експорту, а з ЄС Україна отримує понад 43% загального імпорту. Після підписання Угоди про асоціацію Європейський Союз вже декілька років поспіль вважають для України торговельним партнером № 1.

Та досить важливо не переоцінювати значення ЄС у зовнішньоторговельному обороті для нашої країни. Аналізуючи динаміку експортно-імпортних операцій України з цим союзом, можна побачити, що починаючи з 2009 р. після фінансової кризи Україна поставила до ЄС товарів приблизно на 10,3 млрд. дол. США, що становило трохи більше чверті загального експорту (25,9%). Далі було підписання Угоди про асоціацію з ЄС, завдяки якій частину обмежень у торгівлі між Україною та Євросоюзом було усунуто [8]. Та навіть такі зміни та преференції не дають змоги стверджувати про абсолютно позитивний ефект від цієї угоди. Обсяги експортно-імпортних операцій, звісно, дещо збільшилися, але вони навіть не досягли тих показників, які спостерігалися у 2011–2013 рр.

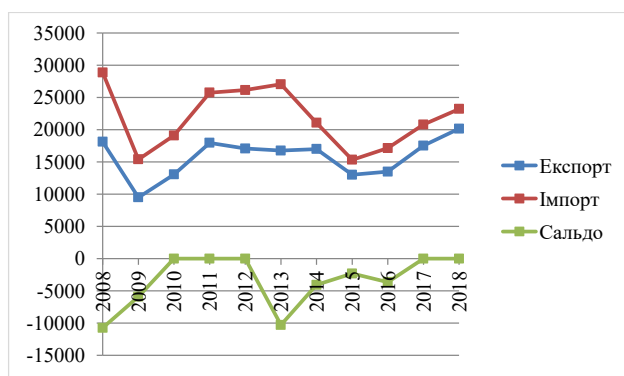


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту України та ЄС (млн. дол. США)

Джерело: [1]

Однією з головних причин є те, що зниження ставок ввізного мита не гарантує українським товарам місця на європейському ринку, адже жорсткі європейські стандарти «відсіюють» значну частку вітчизняних товарів.

У Додатку І-А Угоди про асоціацію встановлена система кількісних обмежень експорту визначених груп українських товарів до ЄС. Розмір встановлених квот на товари, які Україна спроможна експортувати у значній кількості, таких як мед, солод, пшеничний глютен, консервовані помідори, виноградний та яблучний сік, є настільки незначною, що, для прикладу, квота на постачання меду, яка була встановлена на 2018 рік, була вичерпана ще 11.01.2018 р. [8].

Варто зазначити, що інформацію про залишки тарифних квот, що надаються на основі імпорту-

них ліцензій, може отримати лише компетентний орган після звернення до директорату Єврокомісії з питань сільського господарства. Обмеження експорту продукції українського агропромислового комплексу, з одного боку, є закономірним у контексті захисту сільського господарства держав-членів ЄС, але, з іншого боку, є гальмівним чинником для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України [4].

Та все ж найбільшими торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2018 р. були: Німеччина (18,1%), Польща (14,7%), Італія (9,8%), Угорщина (6,1%), Нідерланди (5,5%), Велика Британія (5,1%), Франція (4,6%).

Найбільше товарів торік українські підприємства експортували до Польщі – 6,88%. Наступними за вагомістю пунктами призначення стали Італія (5,55%) та Німеччина (4,67%). Також до п'ятірки найбільших покупців українських товарів увійшли Угорщина та Нідерланди. На топ-5 країн припадає майже 24% загального експорту з України до ЄС, на топ-10 – 34% [2].

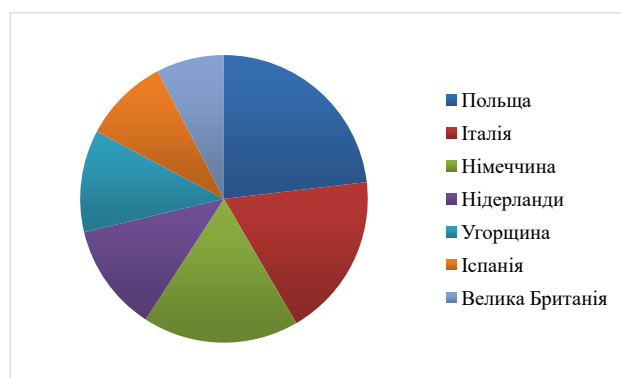


Рис. 2. Головні імпортери українських товарів у ЄС (2018 р.)

Україна порівняно мало експортує до Великобританії (1,23%), Франції (1,14%) та скандинавських країн. Частково ситуацію можна пояснити логістичними витратами, проте відносно близька до нас Австрія теж має невелику вагу в структурі українського експорту (1,17%). Тому пояснити це можна лише якістю товарів, яка не відповідає потребам цих ринків.

До основних товарних категорій українського експорту в ЄС належать: чорні метали (18,4% у експорті до ЄС); електричні машини й устаткування (11,8%); зернові культури (11,0%); руди, шлаки та зола (9,0%); насіння та плоди олійних рослин (5,8%); жири та олії тваринного або рослинного походження (5,7%); деревина і вироби з деревини (5,2%) [2].

Розглядаючи топ-10 товарного складника українського експорту до ЄС, можна помітити, що основну вагу має сировинний компонент – зернові культури, чорні метали та руди. Наприклад, до Італії було продано чорних металів більш ніж на 1,2 млрд. дол. США.

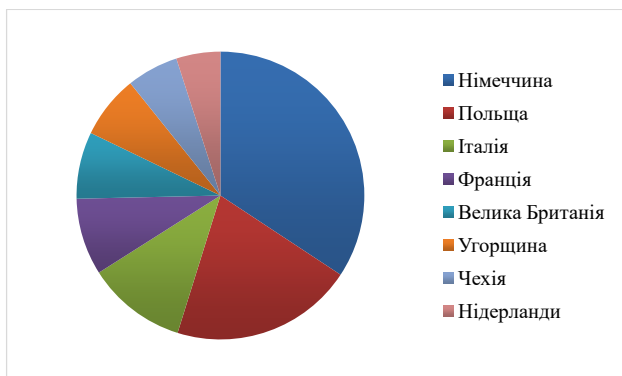


Рис. 3. Головні експортери товарів до України в ЄС (2018 р.)

Джерело: [1]

Беззаперечним лідером серед країн ЄС, які постачають товари до України, є Німеччина (рис. 3). Завдяки продажу газу і нафтопродуктів, товарів для ядерної енергетики, автомобілів, фармацевтичної та хімічної продукції ця країна забезпечує 8,85% експорту з країн ЄС до України. Загалом торік Німеччина поставила до України товарів більш ніж на 5 млрд. дол. США.

Наступними за потужністю експортерами є Польща (6,37%) та Словаччина (4,42%). На відміну від напрямів українського імпорту, Франція та Великобританія потрапляють до топ-10 експортерів до України завдяки автомобілям, фармацевтичній та нафтогазовій продукції.

У імпорті з ЄС до України домінують такі товарні категорії: котли, машини, апарати і механічні пристрої (13,9% у імпорті з ЄС); енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (13,7%); наземні транспортні засоби (9,6%); електричні машини й устаткування (8,2%); фармацевтична продукція (6,1%); полімерні матеріали, пластмаси (6,0%) [1].

Попри важливе значення ЄС для України як торгового партнера, варто також розглянути й інші напрями здійснення експортно-імпортних операцій товарами. Досить мало уваги нині приділяється країнам Африки (Єгипет, Алжир, Туніс, Нігерія, Танзанія, Кенія та інші). Та варто лише звернути увагу на те, що згідно з даними Світового банку у 2017 році саме три африканські країни увійшли до топ-10 найбільш динамічних економік світу, а очолює цей список економіка 100-мільйонної Ефіопії, до десятки увійшли Танзанія та Джибуті (7,2 та 7% відповідно) [3].

Ці дані свідчать про те, що Україні варто використати такий бурхливий розвиток цих країн та налагоджувати з ними співпрацю. «Африка – один із регіонів, який не насичений товарами та який зростає. Хто буде контролювати Африку, той буде динамічно розвиватися», – наголошує експерт Українського клубу аграрного бізнесу [3].

Адже нині в Африці не досить спеціалістів у великій кількості галузей, чого не можна сказати

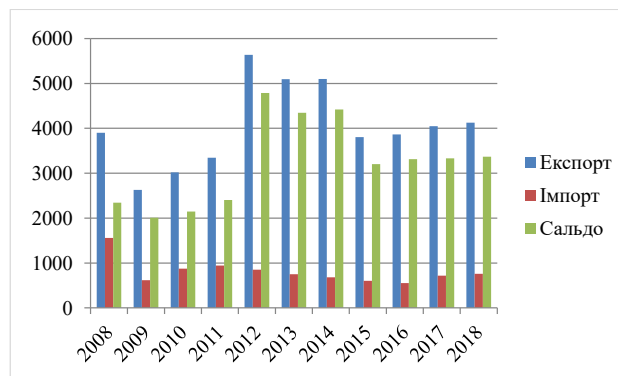


Рис. 4. Динаміка торгівлі товарами України та Африкою (млн. дол. США)

Джерело: [1]

про Україну. Досить доречним було б експортувати саме до Африки ті технологічні товари, які не витримують жорсткої конкуренції та не відповідають стандартам ЄС.

Динаміка торгівлі між Україною та країнами Африки за даними Державної служби статистики вийшла на докризовий рівень. За результатами 2018 року експорт товарів до країн регіону становив 4,1 млрд. дол. США, що на 2% більше, ніж попереднього року, та на 8% більше, ніж кризового 2015 року.

Варто також зазначити, що на протязі досліджуваного періоду зберігається додатне для України сальдо торгового балансу, що позитивно впливає на економіку країни. Це свідчить, що українські товари мають попит в африканському регіоні та співпраця є ефективною для обох сторін.

Експорт агропродовольчих товарів з України до африканського регіону нині становить 13%, тобто він посідає третє місце серед основних регіонів торгівлі.

Можна виділити п'ятірку основних агропродовольчих товарів, які користуються найбільшим попитом в африканському регіоні [6]:

- пшениця (48% всіх поставок агропродовольчої продукції з України);
- кукурудза (24%);
- соняшникова олія (6%);
- ячмінь (4%);
- соняшникова макуха (3%).

Український клуб аграрного бізнесу зазначає: «Окрім «стандартних» для українського експорту товарів, до африканського континенту також активно постачається м'ясо птиці, експорт якого з України до країн Африки за останні 5 років зріс у 4,4 разу – до 47,3 млн. дол. США, вершкове масло – з 35 тис. дол. США у 2014 році до 38,7 млн. дол. США у 2018 році, цукор – з 59 тис. дол. США до 22,4 млн. дол. США, солод – з 112 тис. дол. США до 22,3 млн. дол. США і сушені бобові – з 6,3 млн. дол. США до 15,7 млн. дол. США А також яйця, пшеничне борошно і пиво» [9].

Основними країнами-імпортерами аграрної продукції з України є країни північної частини Африки: Єгипет (38% поставок агропродовольчої продукції з України), Марокко (15%), Туніс (13%) та Лівія (13%). Також варто зазначити, що Єгипет є 7-м партнером України за експортом та 13-м партнером за рівнем розвитку торгівлі [5].

Дослідимо товарну структуру України з двома головними партнерами цього регіону. Перше місце за товарообігом, як уже зазначалося, посідає Єгипет.

Щодо експорту української продукції, то основними позиціями є зернові культури та чорні метали, вони разом становлять 82,1% від загального обсягу експорту товарів. До основних імпортних позицій можна віднести: їстівні плоди та горіхи, товари, придбані в портах, палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки, добрива та фармацевтична продукція. Вони становлять 76,5% загального імпорту товарів з Єгипту.

Товарна структура торгівлі України з Марокко має такий вигляд (табл. 2). Основними експортними позиціями у 2018 році були зернові культури, які становили 72,5% загального експорту, що свідчить про досить значний попит країни на цей товар, також попитом користувалися українські

залишки і відходи харчової промисловості, молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед та чорні метали. Найбільше ж імпортувала Україна засобів наземного транспорту (крім залізничного), одягу та додаткових речей до одягу.

Експерт економічного розвитку України, розглядаючи це питання, зазначає: «Нігерія, Танзанія, Кенія та Гана є одними з найбільш перспективних напрямів для українського експорту. У Кенії зацікавлені в продукції енергетичного машинобудування, АПК та фармацевтики з України, у Танзанії – в сільськогосподарських машинах та устаткуванні для переробки аграрної продукції. У Нігерії є попит на товари легкої промисловості, папір, меблі, електроапаратуру та кондитерські вироби, а в Гані – на чорні метали та вироби з них, двигуни та насоси, алкогольні та безалкогольні напої, електричне обладнання» [3].

Це ще раз підкреслює важливість глибшого дослідження ринків збуту саме на африканському континенті, що є привабливим не лише для України, а й для країн цього регіону. У країнах Африки є значний попит на українську продукцію, що стимулює збільшення виробництва необхідних товарів для найефективнішої реалізації експортного

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Єгиптом за 2018 рік

	Вартість (млн. дол. США)	У % до загального обсягу
Експорт	1556,938	100
зернові культури	666,333	42,8
насіння і плоди олійних рослин	52,174	3,4
жири та олія тваринні/рослинні	74,853	4,8
тютюн та промислові замітники	51,091	3,3
чорні метали	611,931	39,3
Імпорт	96,783	100
їстівні плоди та горіхи	31,768	32,8
фармацевтична продукція	3,697	3,8
добрива	8,011	8,3
товари придбані в портах	22,269	23
палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	8,338	8,6

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Марокко за 2018 рік

	Вартість (млн. дол. США)	У % до загального обсягу
Експорт	363,207	100
молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	28,899	8
зернові культури	263,415	72,5
залишки і відходи харчової промисловості	45,313	12,5
чорні метали	12,978	4
Імпорт	42,822	100
риба і ракоподібні	6,251	15
одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	3,04	7,1
одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	6,291	15
електричні машини	3,88	9,1
засоби наземного транспорту крім залізничного	16,942	40

потенціалу та отримання максимальної вигоди від здійснення господарської діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Вибір пріоритетних напрямів здійснення зовнішньої торгівлі впливає на ефективність здійснення господарської діяльності та реалізації експортного потенціалу. Нині головним торговельним партнером України вважається ЄС, частка якого у загальному товарообороті в 2018 році становила 42,5%, що вказує на тісну співпрацю з країнами-членами. Та поряд із цим варто зазначити, що протягом усього досліджуваного періоду (2008–2018 рр.) простежується негативне сальдо торгового балансу, що свідчить про перевищення імпорту над експортом. У 2018 році цей показник становив 986,3. Ще одним аспектом, який перешкоджає експорту української продукції до ЄС, є низка методів нетарифного регулювання, а саме таких, як квотування та стандартизація.

Щодо торгівлі з країнами Африки, можна помітити, що сальдо торгового балансу було завжди додатним (з 2008–2018 рр). Це свідчить про попит на українські товари у цьому регіоні та про те, що вони є цільовими експортними ринками для України. Обсяг зовнішньоторговельного обороту з цим регіоном був таким: експорт становив 4127,004 млн. дол. США, імпорт – 757,920 млн. дол. США.

Отже, статистичні дані свідчать про певні диспропорції в економічній співпраці України та африканського регіону, а саме про незбалансованість експорту та імпорту. Проте Африка все ж таки залишається вигідним ринком збуту для українських підприємців та приносить значні вигоди для нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.11.2019).
2. Експорт товарів з України до Європейського Союзу за останні 10 років подвоївся. *Партнерство заради майбутнього «Бізнес»*. 2019. URL: <https://business.ua/economy/4564-eksport-tovariv-z-ukrainy-do-yevropeiskoho-soiuzu-za-ostanni-10-rokiv-podvoivsia> (дата звернення: 21.11.2019).
3. Ерман Г. Сонце сходить над Африкою: як цей континент може врятувати економіку України. *BBS news: Україна*. 2018. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-44941330> (дата звернення: 21.11.2019).
4. Каргова В. Переваги та недоліки Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. *Юридична газета Online*. 2018. URL: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/inshe/perevagi-ta-nedoliki-ugodi-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-es.html> (дата звернення: 26.11.2019).
5. Мельник О. УКР Український експорт до Африки перевищив експорт до РФ. *“Na chasi”*. 2018. URL: <https://nachasi.com/2018/08/05/ukrayinskyj-eksport-tovariv-do-afryky/> (дата звернення: 16.11.2019).
6. ТОП-5 агро товарів, які купують країни Африки. *AgroPortal*. 2019. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/>

[ukraina/top5-agrovarov-kotorye-pokupayut-strany-afriki/](http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/top5-agrovarov-kotorye-pokupayut-strany-afriki/) (дата звернення: 26.11.2019).

7. ТОП-10 торговельних партнерів України. *Uteka : ділові новини*. 2019. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-top-10-torgovyx-partnerov-ukrainy> (дата звернення: 26.11.2019).

8. УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 16.11.2019).

9. Україна нарощує поставки м'яса птиці та вершкового масла до Африки. Український клуб аграрного бізнесу “UCAB”. 2019. URL: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukraina_naroshue_postavki_myasa_ptitsi_ta_vershkovogo_masla_do_afriki (дата звернення: 16.11.2019).

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 11 November 2019).
2. Exports of goods from Ukraine to the European Union have doubled over the last 10 years. Partnership for the sake of the future “Business”. 2019. Available at: <https://business.ua/economy/4564-eksport-tovariv-z-ukrainy-do-yevropeiskoho-soiuzu-za-ostanni-10-rokiv-podvoivsia> (accessed 21 November 2019).
3. Hermann G. The sun rises over Africa: how this continent can save Ukraine's economy. *BBS news: Ukraine*. 2018 Available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-44941330> (accessed 21 November 2019).
4. Kargova V. Advantages and disadvantages of the EU-Ukraine Association Agreement. *Law Gazette Online*. 2018 Available at: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/inshe/perevagi-ta-nedoliki-ugodi-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-es.html> (accessed 26 November 2019).
5. Melnik O. UKR Ukrainian exports to Africa exceed exports to Russia. “On the chasa”. 2018. Available at: <https://nachasi.com/2018/08/05/ukrayinskyj-eksport-tovariv-do-afryky/> (accessed: 11 November 2019).
6. Top 5 agricultural products purchased by African countries. *AgroPortal*. 2019. Available at: <http://agroportal.ua/en/news/ukraina/top5-agrovarov-kotorye-pokupayut-strany-afriki/> (accessed: 11 November 2019).
7. TOP-10 trade partners of Ukraine. *Escape: Business News*. 2019. Available at: <https://uteka.ua/en/publication/news-14-delovye-novosti-36-top-10-torgovyx-partnerov-ukrainy> (accessed 11 November 2019).
8. THE ASSOCIATION AGREEMENT between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part. Available at: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (accessed 16 November 2019).
9. Ukraine is increasing its supply of poultry and butter to Africa. *Ukrainian Agrarian Business Club “UCAB”*. 2019. Available at: http://ucab.ua/en/pres_sluzhba/novosti/ukraina_naroshue_poseski_myasa_ptitsi_ta_vershkovogo_masla_do_afriki (accessed 16 November 2019).

Gorodnycha Kateryna

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Kolyada Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine

PRIORITY AREAS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE

The purpose of the article. Export-import activity plays an important role in the economic activity of each country, in particular for Ukraine it is an important source of budget revenues and improvement of the balance of payments as a whole. That is why it is important to pay considerable attention to Ukraine's foreign trade and look for the most effective ways of its implementation. With the integration of our country into the European Union, it is the importance of the countries that are members of this association. In order to objectively evaluate this cooperation, it is quite appropriate to research and analyze all aspects of trade, identify both positive and negative effects. Attention should also be paid to other areas of export-import operations, such as African countries. Today, they are actively developing and ready to import Ukrainian products, which in most European countries do not meet the standards.

Methodology. The survey is based on the importance of foreign trade, which in turn affects the budget revenues and the efficiency of the country's use of domestic resources. One of the most important aspects of this activity is the proper orientation of foreign trade vectors and the selection of appropriate partners.

Results. In its foreign economic policy, in particular, foreign trade, Ukraine has frequently changed the vectors of its activity, in order to find and choose the most favorable partner. As of today, the highest priorities are given to the Member States of the European Union, which is explained by the signing of the Association Agreement. But it is important not to overestimate the importance of this union for our country. The analysis of exports and imports over the study period shows that Ukraine exports to the EU more cheap raw materials and imports, instead, finished goods with high added value. This leads to a negative trade balance. Even after the agreement was signed, the situation has not changed significantly, as most Ukrainian products do not meet European standards. And for those units that can be sold in the EU quotas are set, which also hinder the export of Ukrainian goods. That is why such markets for Ukrainian products as African countries were explored. According to experts, Africa is currently developing at a rapid pace and is interested in working with Ukraine. As of 2018, exports to the countries of the region amounted to \$ 4.1 billion. US, which is 2% more than the previous year and 8% more than the 2015 crisis. It is also worth noting that a positive trade balance is observed during the period under review. That is why the penetration of Ukrainian producers into the markets of this continent is quite appropriate.

Practical implications. The role of the European Union in trade with Ukraine is quite overestimated today, which is confirmed by analytical data. On the contrary, the role of countries in the African continent is undervalued in view of foreign trade in goods.

Value/originality. In our work we have considered the problems of direction of foreign trade vectors of Ukraine. An analysis of the current state of export-import operations has shown that Ukraine is not sufficiently utilizing its existing resource potential and is a raw material appendage of Europe. Ukraine's trade with African countries is promising for our country, which is explained by not high standards and openness of markets.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ DEVELOPMENT TRENDS OF INTERNATIONAL BUSINESS IN UKRAINE

УДК 339.92(477)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-5>

Давидюк Л.П.

к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Кліщук Ю.О.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті теоретично обґрунтовано важливість розвитку міжнародного бізнесу, його вплив на розвиток економік країн. Зазначено, що дослідження цієї теми є особливо актуальним для України, адже держава прагне посилити свої позиції на міжнародному ринку. Проаналізовано структуру міжнародного бізнесу за його типами, формами, підходами та методами. Виділено чинники впливу на міжнародне бізнес-середовище, до яких входять: глобалізація, універсифікація, інновації, технології, конкуренція, соціокультурні зміни. Наведено основні тенденції міжнародного бізнес-середовища, які найбільше впливають на підприємства всіх рівнів розвитку та видів діяльності, а саме: висока концентрація, зростання Інтернет-бізнесу, поширення технологічних компаній, збільшення кількості малих та середніх компаній. Проведено аналіз нових форм міжнародного бізнесу. Наведено статистичну інформацію, щодо розвитку такої форми міжнародного бізнесу, як спільні підприємства, в Україні. Обґрунтовані сучасні підходи до менеджменту міжнародного бізнесу.

Ключові слова: міжнародний бізнес, глобалізація, нова парадигма менеджменту, інформація, бізнес-середовище.

В статті теоретично обґрунтовано важливість розвитку міжнародного бізнесу,

его влияние на развитие экономик стран. Отмечено, что исследование этой темы является особенно актуальным для Украины, ведь государство стремится усилить свои позиции на международном рынке. Проанализирована структура международного бизнеса по его типам, формам, подходам и методам. Выделены факторы влияния на международную бизнес-среду, в которые входят: глобализация, универсификация, инновации, технологии, конкуренция, социокультурные изменения. Приведены основные тенденции международной бизнес-среды, которые больше всего влияют на предприятия всех уровней развития и видов деятельности, а именно: высокая концентрация, рост Интернет-бизнеса, распространение технологических компаний, увеличение количества малых и средних компаний. Проведен анализ новых форм международного бизнеса. Приведена статистическая информация относительно развития такой формы международного бизнеса, как совместные предприятия, в Украине. Обоснованы современные подходы к менеджменту международного бизнеса.

Ключевые слова: международный бизнес, глобализация, новая парадигма менеджмента, информация, бизнес-среда.

In Ukraine, international business is only at an early stage of development. The country seeks to become a fully-fledged partner in the world and European communities, and this requires the expansion and intensification of international economic activity. Hence the critical need for knowledge and understanding of the main trends in the external environment of international business. The article theoretically substantiates the importance of international business development, its influence on the development of economies of countries. Approaches to defining the concepts of international business, international foreign investment, new forms of investment, new forms of international business, joint ventures are analyzed. The structure of international business by its types, forms, approaches and methods is analyzed. The factors of influence on the international business environment, which include: globalization, unification, innovations, technologies, competition, socio-cultural changes are highlighted. The main trends of the international business environment, which most affect the enterprises of all levels of development and types of activity, are presented. These trends include: increasing the concentration of companies, increasing the share of Internet businesses, the proliferation of technology companies, increasing the number of small and medium-sized companies in the international business environment. Investments in R&D have an impact on the development of international companies. The companies that invest most in R&D are also analyzed. These include: Volkswagen, Alphabet, Microsoft, Samsung, Electronics Intel. Statistical information is provided on the development of such forms of international business as: joint ventures in Ukraine. The areas of their operation and the cities where they are most widespread are indicated. The main components of effective management of international business are highlighted, which is the main prerequisite for the development and prosperity of the business environment. Also, the conclusion analyzes the importance of research on this topic by entrepreneurs, as trends in international business change directly affect the functioning of their businesses.

Key words: international business, globalization, a new paradigm of management, information, business environment.

Постановка проблеми. Найважливішою ознакою розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, інтернаціоналізації, трансформації продуктивних сил, які значно впливають на систему міжнародних економічних відносин і визначають тенденції розвитку міжнародного бізнесу та національних економік загалом. В Україні міжнародний бізнес перебуває тільки на початковій стадії розвитку. Країна прагне стати повноцінним партнером в світовій і європейській спільноті, і для цього необхідне розширення і посилення міжнародної економічної діяльності. Звідси й критична потреба у знаннях і розумінні основних тенденцій у зовнішньому середовищі міжнародного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процес розвитку міжнародного бізнесу та важ-

ливість його для економіки країни досліджували В.Е. Новицький, О.А. Кириченко, А.П. Румянцев, Г.Н. Климко. Зміни та тенденції розвитку в умовах глобалізації вивчали Д. Джонсон, К. Тернер, Б. Тойн, С. Мочерний, Є. Г. Панченко, К. Сіммондс, У. Г. Томмінсон, С. Фомішин та інші. Аналіз розвитку міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту висвітлений у працях О.М. Гуцалюк, В.А. Череватенко, К. Асвазаппа, О.В. Михайловської, С. Робокка, С.К. Поулсона. Загалом питанню основних тенденцій та проблем міжнародного бізнесу приділено велику увагу в усьому світі. Основні принципи були сформульовані такими відомими вченими, як Майкл Портер, Пітер Друкер, Акіо Моріта, Філіпп Коттлер і Томас Фрідман.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування розвитку міжнародного бізнесу

в контексті сучасних умов, визначення безпосередньої сутності та основних характеристик міжнародного бізнесу, його основних форм, видів і суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародний бізнес – це основа економічної співпраці між країнами. Міжнародний бізнес пов'язаний саме з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди), товарів (готові складники, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична та банківська діяльність) з однієї країни в іншу. Відмінною рисою міжнародного бізнесу є і те, що на цю діяльність має вплив багато обставин, у тому числі відмінності у мові, географічне положення, валютні курси, тарифні бар'єри, політичні проблеми та зміни в економіці.

Мотивація здійснення ділових операцій за межами національних кордонів формує структуру міжнародного бізнесу (рис. 1), що являє собою систему взаємозв'язків типів, форм та методів реалізації міжнародного бізнесу.

До основних форм міжнародного бізнесу належать експорт (імпорт), ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, контракти під ключ, спільні підприємства, зарубіжні інвестиції. У практиці міжнародної підприємницької діяльності використовується також критерій інвестиційності щодо визначення форм міжнародного бізнесу. Зокрема, У. Батлер [1] виділяє інвестиційні (прямі та портфельні інвестиції), неінвестиційні (транскордонна спільна діяльність) та комбіновані (поєднання інвестиційних і неінвестиційних) форми. Ґрунтуючись на такому поділі, варто зазначити, що ці

форми в основному реалізуються міжнародними стратегічними альянсами та транснаціональними компаніями (ТНК).

Трансформаційні зміни формують нове розуміння форм міжнародного бізнесу під впливом дії таких чинників, як [6]:

- глобалізація – універсалізація та становлення єдиних світових структур, зв'язків і відносин між соціально-економічними системами;
- інтенсифікація процесів інтернаціоналізації – процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами, підвищення їх взаємозалежності шляхом збільшення руху капіталів, товарів, робочої сили;
- науково-технічний прогрес – нові технології, інновації, науково-дослідні розробки, інформатизація та широке розповсюдження мережі Інтернет;
- міжнародна конкуренція, що відображає стан ресурсно-технологічної, просторової, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових частин системи міжнародної економічної діяльності соціально-економічних систем;
- зміни в стилі споживання в різних країнах та вплив соціокультурних параметрів.

На сучасному етапі розвитку міжнародного бізнесу діяльність міжнародних компаній характеризується такими тенденціями [5]:

- збереження високої концентрації (понад 50% торгівлі та 80% інвестицій припадає на 500 найбільших компаній);
- стрімке зростання технологічного бізнесу, Інтернет-компаній (Apple Inc., Alphabet Inc.,



Рис. 1. Структура міжнародного бізнесу

Джерело [3]

Microsoft Corp) та компаній, що діють у межах моделі «на вимогу» за рахунок ІКТ (наприклад, Uber, DidiChuxing);

– збільшення кількості компаній із країн, що розвиваються, зокрема у технологічному секторі (наприклад, DidiChuxing, Xiaomi);

– зростання кількості малих та середніх компаній, які діють на міжнародному рівні;

– збільшення частки нематеріальних активів.

Зауважимо, що в епоху Інтернет-економіки фірми та компанії, які належать до малого та середнього бізнесу, також можуть бути активними суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності, не вкладаючи прями іноземні інвестиції чи займаючись транскордонною спільною діяльністю.

«Нові форми інвестицій» – це різноманітні контрактні форми бізнесу міжнародних компаній, які передбачають субпідрядні угоди щодо постачання продукції і послуг, угоди про спільне виробництво, маркетингову, рекламну або науково-дослідницьку діяльність, управлінські, лізингові, консультаційні.

Е. Пушківська як інноваційні форми міжнародного бізнесу виокремлює міжнародне ліцензування, франчайзинг, інжиніринг, аутсорсинг, субконтрактинг та офшоринг. Ці форми міжнародного бізнесу орієнтовані на інтернаціоналізацію бізнесу в межах науково-технічної, виробничої та маркетингової діяльності [5].

Зростання ТНК сприяє розширенню міжнародної інвестиційної діяльності і руху капіталу в між-

народному просторі. У сучасному світі найбільші 100 ТНК, що мають у своєму розпорядженні світові активи на загальну суму понад 3,1 трильйона доларів, контролюють близько 90% прямих капіталовкладень за кордоном.

ТНК з метою підвищення інноваційної активності здійснюють нарощування інвестицій у НДДКР (табл. 1). Рейтинги світових компаній за витратами на НДДКР свідчать про те, що лідерами є ТНК, які працюють у галузях автомобілебудування, програмного забезпечення та комп'ютерних послуг, електроніки та електротехнічного обладнання, технологій, апаратури, фармацевтики та біотехнологій. Географічна структура компаній представлена такими країнами, як Німеччина, США, Південна Корея, Китай, Швейцарія, Японія [7].

Найбільш ефективним видом міжнародного підприємництва є створення та функціонування міжнародних спільних підприємств. Міжнародне спільне підприємство являє собою форму співробітництва партнерів різних країн стосовно інвестування, управління, виробництва продукції, реалізації товарів та послуг, розподілу прибутків та ризиків.

На сучасному етапі СП функціонують переважно у таких галузях (рис. 3), як внутрішня торгівля (22,4%), харчова промисловість (14,5%), машинобудування і металообробка (12,8%), чорна і кольорова металургія (5,0%), зовнішня торгівля (4,4%), транспорт і зв'язок (4,1%), легка промисловість (4,0%), хімічна промисловість (3,9%), будівництво (3,7%). Найбільша кількість СП зосе-

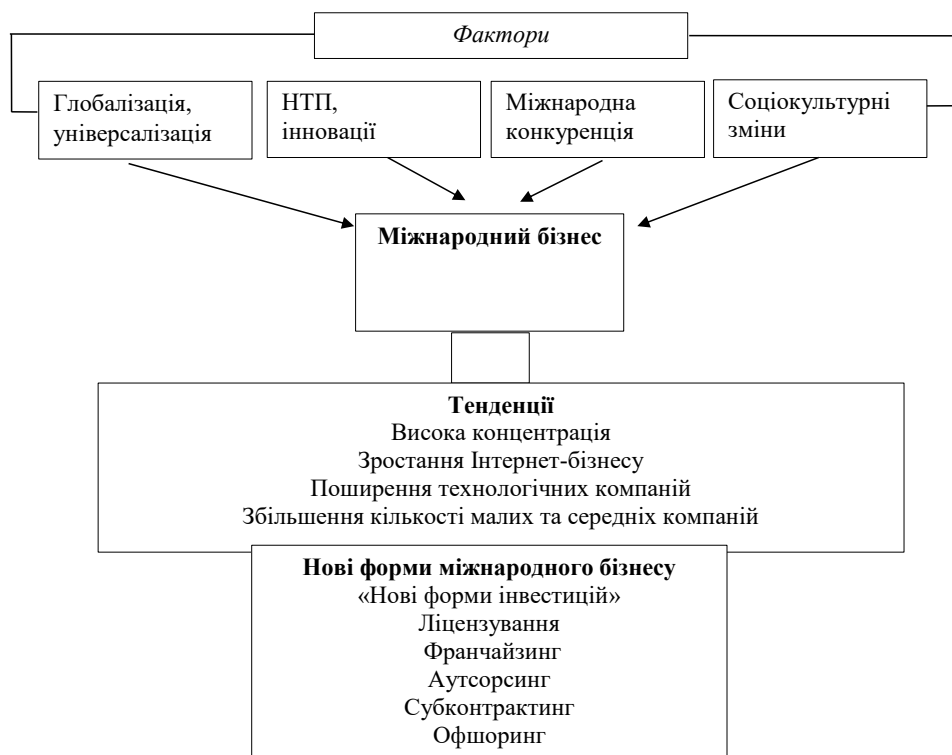


Рис. 2. Трансформація міжнародного бізнесу

реджена у м. Києві, Львівській, Одеській, Дніпропетровській, Закарпатській областях [3].

Найпоширенішою і найдоступнішою формою інформаційних технологій є Інтернет. Результатом розвитку Інтернету стала «віртуалізація ринку» – процес перенесення економічних процесів у віртуальне середовище. Найпоширенішим проявом віртуалізації ринку є «Інтернет-комерція» – торгівля між різними суб'єктами економіки, за якої зв'язок здійснюється за допомогою Інтернету. Галузь Інтернет-комерції доволі успішна. Окрім відомих лідерів – Google, Yahoo, Ebay і Amazon, є величезна кількість компаній, що торгують різноманітними товарами та послугами. Сама ж сфера Інтернет-комерції стрімко зростає. Загальний обсяг ринку електронної комерції зріс із \$340 млрд. дол. в 1998 р. до \$1690 млрд. дол. – у 2018 р. [1]. Ці дані ще раз підтверджують перспективність ринку і його високий рівень розвитку вже сьогодні. Адже, знаходячись в Україні, різні компанії можуть швидко знаходити нових іноземних партнерів із бізнесу та розвивати свою міжнародну діяльність.

Розвиток інформаційних технологій і глобалізація ставлять нові завдання перед менеджерами і задають швидкий ритм ведення бізнесу – ритм, за якого натискання на декілька клавiш в одній країні може означати початок економічного процесу на відстані багатьох тисяч кілометрів. Тому наступною тенденцією в міжнародному бізнесі науковці вважають прийняття нової парадигми менеджменту [7].

Ознаками нової парадигми менеджменту є:

- орієнтація не на обсяг випуску, а на якість продукції та послуг, на задоволення вимог споживачів;
- ситуаційний підхід до управління, визнання важливості швидкості та адекватності реакції, що забезпечує адаптацію до умов існування фірми, за яких раціоналізація виробництва стає завданням другого порядку;
- головне джерело додаткової вартості – люди, що володіють знаннями (когнітаріат);
- підприємство – це відкрита система, що розглядається в єдності з факторами внутрішнього та зовнішнього середовища

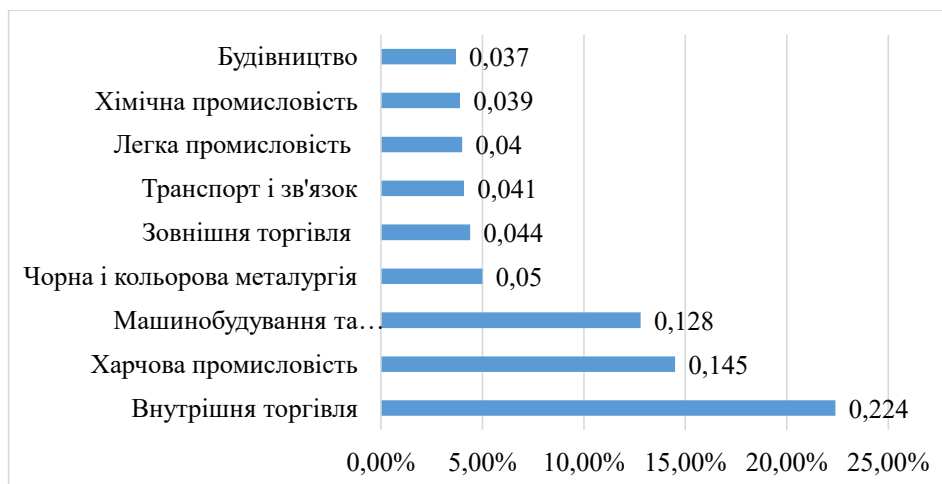


Рис. 3. Галузі функціонування СП

Таблиця 1

Рейтинг компаній за інвестуванням у НДДКР у 2017 р.

№	Компанія	Галузь економіки	Обсяги інвестицій в НДДКР, млн євро
1.	VOLKSWAGEN	автомобілебудування	13672,0
2.	ALPHABET	програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	12864,1
3.	MICROSOFT	програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	12367,9
4.	SAMSUNG ELECTRONICS	електроніка та електротехнічне обладнання	12154,6
5.	INTEL	технології, апаратура та обладнання	12086,1
6.	HUAWEI	технології, апаратура та обладнання	10362,7
7.	APPLE	технології, апаратура та обладнання	9529,5
8.	ROCHE	фармацевтика та біотехнології	9241,6
9.	JOHNSON & JOHNSON	фармацевтика та біотехнології	8628,2
10.	NOVARTIS	фармацевтика та біотехнології	8539,0

Джерело [4]

– система управління, орієнтована на збільшення ролі організаційної культури та нововведень, мотивацію робітників і стиль керівництва [2].

Світова практика показала, що компанії, які звертають увагу на ці аспекти нової парадигми менеджменту, стають лідерами на міжнародному ринку, що підтверджується на прикладі таких компаній, як ІКЕА, Hewlett Packard, Nike, Phillip Morris, Sony тощо.

Висновки та пропозиції. Отже, головною метою міжнародного бізнесу є стабілізація та збільшення обсягу (маси) і норми прибутку, тобто підвищення рентабельності, ефективності загального бізнесу того або іншого економічного суб'єкта, підприємця. Тема розвитку світового бізнесу включає величезну кількість складних комплексних процесів. Описані тенденції – лише частина списку нових і актуальних феноменів у міжнародному зовнішньому середовищі бізнесу. Ці тенденції повинні вивчатися не тільки вченими-теоретиками, але і бізнесменами-практиками, тому що знання тенденцій світового бізнесу робить можливим розроблення і впровадження адекватної стратегії компанії і сприяє ефективному пошуку шляхів розвитку бізнесу. Сьогодні дуже актуальними є проблеми та тенденції міжнародного бізнесу у контексті інтеграції України в європейську спільноту. Тому саме детальне вивчення основ розвитку міжнародного бізнесу дає змогу окреслити ті напрями, розвиток яких зумовить розширення міжнародного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батлер В.Е. Основні риси відкритого акціонерного товариства і американської корпорації. *Держава і право*. 2014. № 7. 79–86 с.
2. Воронкова О.Н. Трансформація форм міжнародного бізнесу в умовах розвитку інноваційної економіки: вопросы идентификации. URL: <http://www.konspekt.biz/index.php?text=4064> (дата звернення: 20.11.2019).
3. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія. К. : КНЕУ, 2018. 420 с.
4. Жиленко К.М. Основні аспекти трансформаційних перетворень сучасного міжнародного бізнесу. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 35(1). 121–129 с. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35(1)_20) (дата звернення: 22.11.2019).
5. Поляков М.В. Особливості розвитку міжнародного бізнесу в умовах становлення глобальної економіки знань. *Економічний простір*. 2017. № 121.С. 47–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_121_6 (дата звернення: 22.11.2019).

6. Прушківська Е.В. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2018. № 2. 119–125 с. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_2_15 (дата звернення: 15.11.2019).

7. Шевченко Ю.О. Роль та місце транснаціональних корпорацій у сфері послуг. *Сталий розвиток економіки*. 2013. 122–128 с.

REFERENCES:

1. Batler V. E. (2014) Osnovni rysy vidkrytogho akcionernogho tovarystva i amerykanskoji korporacii [The main features of an open joint-stock company and an American corporation]. *Derzhava i pravo* [State and law]. vol. 7, pp. 79–86.
2. Voronkova O. N. Transformacija form mezhdunarodnogo biznesa v uslovijah razvitija innovacionnoj ekonomiki: voprosy identifikacii. [Transformation of forms of international business in the conditions of development of innovative economy: issues of identification]. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35(1)_20) (accessed 20 November 2019).
3. Ekonomichnyj visnyk KNEU (2018) Ghlobaljna ekonomika XXI stolittja: ljudskij vymir [The global economy of the 21st century: the human dimension], pp. 420.
4. Zhylenko K. M. (2017) Osnovni aspekty transformacijnykh peretvorenj suchasnogho mizhnarodnogo biznesu [The main aspects of transformational transformations of modern international business]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu* [University Economic Bulletin]. vol. 35, no.1, pp. 121–129. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_35(1)_20) (accessed 22 November 2019).
5. Poljakov M. V. (2017) Osoblyvosti rozvytku mizhnarodnogo biznesu v umovakh stanovlennja ghlobalnoji ekonomiky znanj [Features of international business development in the conditions of formation of the global knowledge economy]. *Ekonomichnyj prostir* [Economic space]. vol. 121, pp. 47–57. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_121_6 (accessed 22 November 2019).
6. Prushkivsja E. V. (2018) Osnovy rozvytku novitnikh form mizhnarodnogo biznesu v umovakh ghlobalizacii [Fundamentals of development of the newest forms of international business in the conditions of globalization]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionalnogho ghirnychoho universytetu* [Economic Bulletin of the National Mining University] vol. 2, pp.119–135. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_2_15 (accessed 15 November 2019).
7. Shevchenko Ju. O. (2013) Rolj ta misce transnacionalnykh korporacij u sferi poslugh [The role and place of multinational corporations in the service sector]. *Stalij rozvytok ekonomiky* [Sustainable economic development]. pp. 122–128.

Davidyuk Lyudmila

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

Kliscshuk Yulia

Vinnytsia Institute of Trade and Economic
Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT TRENDS OF INTERNATIONAL BUSINESS IN UKRAINE

The purpose of the article. The most important feature of the development of the world economy is the deployment of processes of globalization, internationalization, transformation of productive forces, which significantly affect the system of international economic relations and determine the trends of international business and national economies as a whole.

In Ukraine, international business is only at an early stage of development. The country seeks to become a full partner in the world and European communities, and this requires the expansion and intensification of international economic activity. Hence the critical need for knowledge and understanding of the main trends in the external environment of international business.

The purpose of the article is to theoretically substantiate the development of international business in the context of modern conditions, to determine the immediate nature and main characteristics of international business, its basic forms, types and subjects.

Methodology. The research was carried out using the following methods: dialectical (in the research of the essence of international business); abstract and logical (in determining the basis of the functioning of international business); average and relative values and time series (in determining the main trends); graphical (when displaying statistical and calculated data), and other ones.

Results. The article identifies the main trends of international business, because today this topic is very relevant in the context of Ukraine's integration into the European community. Theoretical analysis of approaches to determining the essence of international business is presented. Its forms, methods, approaches and directions are defined.

The main trends of international business are identified, namely: high concentration, the growth of online business, expansion of technology companies, increasing the number of small and medium-sized companies. The companies that invest most in R&D are also analyzed. These include: Volkswagen, Alphabet, Microsoft, Samsung, Electronics Intel.

It is determined that one of the tendencies of international business in Ukraine is joint ventures. At the present stage JVs operate mainly in the fields of domestic trade, food industry, machine building and metal processing, ferrous and non-ferrous metallurgy, foreign trade, transport and communications, light industry, chemical industry, construction. The largest number of joint ventures is concentrated in Kyiv, Lviv, Odessa, Dnipropetrovsk.

The basic approaches to managing international business are defined. Modern management should focus on quality, not the quantity of products, should be situational and flexible, customer oriented, should motivate workers. World practice has shown that companies that pay attention to these aspects of the new management paradigm become leaders in the international market.

Practical implications. However, despite the fact that the number of publications on the subject has grown rapidly in recent years, this topic has only been partially studied. There are many issues that need further resolution. This is especially true of the concept of international business, its trends and new forms.

Value/originality. Due to the volatility of trends in the world market, this topic is always relevant, its importance is enhanced by the integration processes in the country.

МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ПРОГРЕСИВНА СИЛА РОЗВИТКУ КРАЇНИ

YOUTH ENTREPRENEURSHIP AS A PROGRESSIVE FORCE OF STATE DEVELOPMENT

У статті визначено, що молодь є прогресивною категорією населення, від якої безпосередньо залежить розвиток нашої країни. Підкреслено переваги молодіжного підприємництва для забезпечення ефективної зайнятості молоді та створення нових малих підприємств і додаткових робочих місць. Зазначено, що в молодіжному середовищі зростає соціальна напруженість, викликана підвищенням загального рівня безробіття. Крім того, на шляху реалізації підприємницької ідеї молоді люди зіштовхуються із низкою проблем. Проінформовано, що сьогодні в Україні та світі є чимало прикладів юних бізнесменів, які не бояться відкривати власну справу та вражають своїми успіхами. Найбільшу зацікавленість викликає досвід країн Євросоюзу і США щодо створення умов для розвитку молодіжного підприємництва. В Україні зараз діє чимало ініціатив, які покликані навчати початківців та підприємців ефективним інструментам ведення бізнесу. Визначені функції молодіжного підприємництва та окреслені основні заходи для підтримки розвитку молодіжного підприємництва.

Ключові слова: молодіжне підприємництво, зайнятість, бізнес-діяльність, молодь, економічний розвиток, зайнятість, інноваційний потенціал.

В статті определено, что молодежь является прогрессивной категорией населения,

от которой напрямую зависит развитие нашей страны. Подчеркнуты преимущества молодежного предпринимательства для обеспечения эффективной занятости молодежи и создания новых малых предприятий и дополнительных рабочих мест. Отмечено, что в молодежной среде растет социальная напряженность, вызванная повышением общего уровня безработицы. Кроме того, на пути реализации предпринимательской идеи молодые люди сталкиваются с рядом проблем. Проинформировано, что сегодня в Украине и мире существует немало примеров юных бизнесменов, которые не боятся открывать собственное дело и поражают своими успехами. Наибольший интерес вызывает опыт стран Евросоюза и США по созданию условий для развития молодежного предпринимательства. В Украине сейчас действует также немало инициатив, которые призваны обучать начинающих и действующих предпринимателей эффективным инструментам ведения бизнеса. Определены функции молодежного предпринимательства и намечены основные мероприятия для поддержки развития молодежного предпринимательства.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, занятость, бизнес-деятельность, молодежь, экономическое развитие, занятость, инновационный потенциал.

УДК 331.5.024.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-6>

Давидюк Л.П.

к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних відносин

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Шварко А.О.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

In this article it is defined that youth is a progressive category of the population, on which the development of our country depends directly. Emphasized are the advantages of youth entrepreneurship for ensuring effective employment of young people and creation of new small enterprises and additional jobs. It is noted that in the youth environment there is an increase in social tensions caused by the increase in the overall unemployment rate. Youth is the most active part of society, which quickly responds to any changes in life and which effectively perceives their beneficial aspects. Therefore, we can say that young people have a much greater potential and ability for entrepreneurial activity than other age groups. Youth entrepreneurship is a very complex sector, which requires particularly serious attention from government agencies. Its well-built, targeted support will ensure the development of small business in the region, which, in turn, will lead to economic growth and increase the investment attractiveness of the region. However, young people face enormous difficulties in creating youth enterprises. These problems are connected both with financial difficulties in creating enterprises and with insufficient education of young people. These include high tax and interest rates for loans, lack of seed capital in the hands of young people, limited or lack of economic and production ties due to the short duration of their activities and lack of experience. These and other problems require their mandatory solution through state support of youth entrepreneurship. In order to solve problems of youth entrepreneurship, the state should involve civil society institutions, public and non-profit organizations, entrepreneurs themselves. Such symbiosis should ensure: intensification of youth entrepreneurship projects; creation of a staff reserve to increase the competitiveness of the national innovation system; accumulation of intellectual potential; increasing the number of socially responsible business representatives; spreading the ideology of entrepreneurship among young people.

Key words: youth entrepreneurship, employment, business activity, youth, economic development, employment, innovative potential.

Постановка проблеми. Молодіжне підприємництво відіграє головну роль у вирішенні соціально-економічних проблем, таких як створення нових робочих місць і скорочення рівня безробіття, підготовка кваліфікованих кадрів. Розширення можливостей і посилення впливу молодіжного підприємництва зумовлює необхідність використання його потенціалу. Молодіжне підприємництво є істотним сегментом малого підприємництва, від розвитку якого будуть залежати темпи економічного зростання і розвитку країни в перспективі. У зв'язку з вагомим впливом молодіжного підприємництва на підвищення рівня життя населення

можна стверджувати про актуальність цієї теми в сучасному світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми відкриття власної справи серед молоді й умови розвитку їхнього бізнесу досліджуються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими та економістами, такими як Ж. Сей, Й. Шумпетер, П. Друкер, Б. Дрейтон, Дж. Майр, І. Марті, О. Вишняк, Т. Гладка, М. Головатий, В. Головенько, А. Горшкова, А. Камінський.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення ролі молодіжного підприємництва не лише як способу вирішення проблеми зайнятості молоді,

а й як ресурсу модернізації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою складовою частиною сучасного українського суспільства, носієм інтелектуального потенціалу, визначальним фактором економічного прогресу є молодь. Молодь найшвидше відгукується на нововведення, є менш консервативною, тому є активним учасником молодіжного підприємства.

Молодіжне підприємство – це елемент підвищення рівня зайнятості серед молоді та створення нових малих підприємств і додаткових робочих місць. Розвиток молодіжного підприємства є одним із найважливіших напрямів економічної політики країни.

Створення сприятливих умов, що стимулюють молодь займатися підприємницькою діяльністю, розглядається в різних програмах загальнодержавного і регіонального рівня.

Приблизно 300 млн молодих людей у віці від 18 до 30 років в усьому світі не мають постійного місця роботи або взагалі є безробітними. Близько 20% з них володіють підприємницькими здібностями для започаткування власної справи, але з різних причин тільки 5% вирішуються на це [9].

Необхідно підкреслити переваги й вигоди молодіжного підприємства як фактора забезпечення зайнятості молоді. Сьогодні молодіжне підприємство повинно стати тією суспільною силою, економічні інтереси якої повністю збігаються з інтересами регіону й держави. Саме молоді підприємці зацікавлені у створенні здорового, цивілізованого економічного середовища, заснованого на здоровій конкуренції й можливості максимально реалізувати свій творчий потенціал [4, с. 135].

Виділення молодіжного підприємства як пріоритетного сегменту підприємницької діяльності необхідне тому, що, на відміну від інших видів підприємства, воно має свої специфічні ознаки, сильні і слабкі сторони (табл. 1) [1].

Тому виникає необхідність визначити основні завдання з підтримки молодіжного підприємства, а саме розвиток сильних і зменшення слабких сторін.

Проте нині цей процес відбувається в нашій країні дуже повільно. Сектор малого бізнесу в Україні охоплює понад 2,0 млн. суб'єктів малого підприємництва. Майже 10 відсотків молодих людей віком від 18 до 28 років займаються підприємницькою діяльністю. Серед 29–39-річних осіб, які є активною, досить освіченою, професійно підготовленою для самостійної економічної діяльності групою населення, він становить 10 відсотків. Але у молодіжному середовищі зростає соціальна напруженість, викликана підвищенням загального рівня безробіття [9].

Підтримка та розвиток молодіжного підприємства з боку як державних органів управління, так і міжнародних та громадських організацій, є запорукою підвищення рівня зайнятості серед молоді та створення нових малих підприємств і додаткових робочих місць. Тим паче що в Україні 42,5% молодих людей вважають, що підприємницька діяльність – це шлях до успіху в житті [7].

За даними Державної служби статистики, нині 34% офіційно зареєстрованих безробітних – це молодь у віці до 35 років. На жаль, ситуація щодо працевлаштування молоді в найближчі роки буде тільки погіршуватися. В Україні немає ефективного законодавчо закріпленого механізму, який би гарантував молодим спеціалістам перше робоче місце. Саме тому необхідно переймати досвід розвинутих країн і створювати умови для самозайнятості молодого покоління. Неможливо не погодитися, що формування досконалих ринкових відносин не буде існувати без ефективного функціонування підприємницької діяльності, що вимагає створення умов, які сприяють організації підприємництва усіх категорій населення, і молоді насамперед [1, с. 188].

Основні перепони на шляху виникнення підприємницької ідеї до її реалізації у молодій генерації:

- відсутність у молоді мотивів і навичок до самостійного отримання знань;
- низький рівень зайнятості молоді на ринку праці відповідно до набутої освіти та практичних умінь і навичок молодих спеціалістів;
- повільні темпи розвитку підприємництва серед молоді;

Таблиця 1

Сильні і слабкі сторони молодіжного підприємства

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Висока інноваційна активність – Креативне мислення – Висока мобільність, швидкість прийняття рішень – Високий рівень можливостей систематичного оновлення своїх підприємницьких знань і навичок відповідно до сучасних вимог – Схильність до ризику – Витривалість до навантажень, які супроводжують підприємницьку діяльність, особливо на її стартовому етапі 	<ul style="list-style-type: none"> – Незначний соціальний досвід – Відсутність ділової репутації – Слабкі практичні навички застосування економічних законів – Проблема формування стартового капіталу – Незахищеність від впливу бюрократичних структур – Незахищеність від впливу кримінальних структур

– недостатнє використання інноваційного потенціалу молоді;

– низька якість загальної середньої освіти молоді;

– недостатня орієнтованість молодими людьми щодо отримання додаткових знань, умінь та професійних навичок поза системою тощо [5].

Також нині у нашій країні практично відсутнє розуміння фундаментальної ролі малого й молодіжного підприємництва у здійсненні економічних перетворень. Як правило, підприємству відводиться допоміжна роль, що знаходить своє відбиття у конкретних рішеннях, прийнятих різними органами влади [5]. Таким чином, спостерігається безліч дезорганізуючих процесів у системі «суспільство – молодь». Найбільш суттєві з них: рівень освіти і матеріальний стан молоді; потяг до знань і необхідність працювати; прагнення до самостійності й економічна залежність від батьків; професійний статус і потреби сучасного ринку праці; бажання вирішувати власні проблеми самостійно та реальна участь у прийнятті управлінських рішень [4].

Розвиток молодіжного підприємництва може бути одним зі шляхів зниження напруженості на ринку праці, підтримки зайнятості молоді та поліпшення соціально-економічного стану регіону. Однак у сформованій ситуації податкового законодавства, яке постійно змінюється, в умовах відсутності прозорих правил ведення бізнесу, адміністративних бар'єрів на шляху створення і становлення підприємницьких структур саме існування молодіжного підприємництва, не говорячи про його розвиток, стає проблематичним. [3, с. 286].

Своєю діяльністю молоді підприємці створюють матеріальні блага, представляють реальну, соціально-активну силу суспільства. Слід зазначити, що такий успіх досягається в основному завдяки власній ефективній роботі підприємців, а не завдяки винятково вигідному положенню на ринку або доступу до ресурсів країни. Молодіжне підприємництво також зацікавлене в підвищенні споживчого попиту, у зростанні доходів населення, у нарощуванні обсягів вироблених товарів і послуг, у створенні робочих місць [6, с. 55].

Розвинені держави на практиці показали, що інвестиції в молодь є передумовою конкурентоспроможної економіки. Однак тільки здорові, освічені, високоморальні, матеріально забезпечені, щасливі молоді громадяни здатні принести максимальну користь країні, тому на останніх покладається велика відповідальність за створення гідних стартових умов для молоді та її подальшого розвитку

Найбільш прогресивним досвідом щодо забезпечення умов для розвитку молодіжного підприємництва відзначаються країни Євросоюзу і США, оскільки в цих країнах частка малого та середнього бізнесу становить майже 95%. У більшості країн

Євросоюзу, усвідомлюючи важливість малого бізнесу для економіки, вживають заходів, спрямованих на формування підприємницького потенціалу та створення сприятливих ринкових умов для розвитку молодіжного підприємництва. Економіку США становлять більш ніж 28 млн малих підприємств, що представляють 99,7% всіх роботодавців країни. Вони виплачують 45% всього фонду заробітної плати. Малі підприємства щорічно протягом останніх років створюють від 60 до 80% нових робочих місць. У Штатах діє неймовірна кількість різних програм із підтримки підприємців. Зокрема, бізнесмени підтримують молодих підприємців через програми навчання і розвитку бізнесу (The Center for Entrepreneurship); бізнес-простір при університетах (бізнес-кампуси, дискусійні клуби, консультаційні організації і т.п.); фонди (корпоративні, венчурні, благодійні, фандрайзинг, краудфандінг); бізнес-акселератори та інкубатори [3].

Якщо узагальнити світовий досвід сприяння розвитку молодіжного підприємництва за кордоном, то можна виділити основні механізми стимулювання:

1. Благодійні фонди, основною функцією таких фондів є часткове або повне фінансування стартап-проектів.

2. Студентські бізнес-клуби на базі університету, які займаються організацією дискусійних клубів, проведенням навчальних курсів, тренінгів, проведення консультацій в різних сферах менеджменту і бізнесу.

3. Національні та інтернаціональні бізнес-клуби, які забезпечують доступ до інформації не тільки студентам одного певного університету, а і будь-яким молодим підприємцям без прив'язки до навчального закладу.

4. Бізнес-кампуси, які являють собою академічні курси з розширеною практичною частиною, присвяченою розробленню та реалізації бізнес-проектів.

5. Бізнес-інкубатори для студентів або молодих підприємців, які створені для полегшення реалізації бізнес-проектів підприємцями, у яких мало досвіду. Їм надаються офісні (а також комерційні і виробничі) площі за зниженими цінами, а також інші пільги.

6. Молодіжні дискусійні клуби, які створені для виховання підприємницької культури, для освіти молоді у сфері бізнесу. Традиційно вони займаються організацією студентських конференцій, бізнес-шкіл, семінарів за участю досвідчених бізнесменів.

7. Консультаційні студентські організації, які створені саме для підтримки студентів, початківців у реалізації своїх бізнес-проектів. Вони допомагають молодим підприємцям у складанні бізнес-планів, консультують у фінансових, бухгалтерських, маркетингових питаннях.

Звісно, українські школи для розвитку молодіжного підприємництва дають значну теоретичну базу тим, хто прагне навчатися бізнес-процесам. Але вони не завжди можуть забезпечити той практичний досвід, який допомагає креативити, придумувати, втілювати, знаходити нестандартні рішення та створювати індивідуальну організаційну культуру.

Серед програм, що допомагають молоді у відкритті власної справи в Україні, можна виокремити такі:

1. «Skills Lab: власна справа», яка забезпечує розвиток та вдосконалення навичок молоді, що є необхідними для успішної реалізації бізнесу.

2. «Рука допомоги», пілотний проект Міністерства соціальної політики України, який реалізується за підтримки Світового банку в межах більш широкої стратегії модернізації системи соціальної підтримки населення. Мета проекту – допомогти вимушеним переселенцям та членам малозабезпечених сімей позбутися залежності від соціальних виплат, отримати достойну роботу або заснувати власний бізнес.

3. «Будуй своє». Цей портал є частиною спеціальної програми для підприємців та тих, хто тільки мріє ними стати. Його переваги: швидке відкриття рахунку, миттєва картка та зручний Інтернет-банк; інструменти для ведення бізнесу від партнерів програми на привабливих умовах; допомога з фінансами.

4. «Розпочни та вдосконалюй свій бізнес» – навчальна ідея для тих, хто має перспективні ідеї організації власної справи й прагне їх розвинути [2].

В Україні зараз діє чимало ініціатив, які покликані навчати початківців та діючих підприємців ефективним інструментам ведення бізнесу. За останні роки на ринку освітніх послуг з'явилося кілька великих шкіл підприємництва, які дають молодим бізнесменам важливі знання в ключових сферах – економіці, маркетингу, бухгалтерії тощо. Отримавши теоретичне підґрунтя, варто закріплювати його через майстер-класи або через наставництво та спостереження за більш досвідченими підприємцями. Проходження професійної практики за кордоном дасть можливість новим, молодим та амбіційним підприємцям набувати навичок і знань у досвідчених підприємців, які володіють малими підприємствами в інших країнах-учасниках цієї Програми, а досвідченим підприємцям – дізнаватися про перспективи й нові бізнес-ідеї молодих підприємців, започатковувати співробітництво з іноземними партнерами.

Аналіз різних форм стимулювання молодіжного підприємництва показує, що підтримка здійснюється в різних сферах: фінансовій, консалтинговій, інформаційній, інфраструктурній, освітній. Серед найбільш поширених форматів можна

виділити різні клуби, які об'єднують за інтересами молодіжну аудиторію.

Висновки з проведеного дослідження. Для вирішення проблем молодіжного підприємництва держава повинна залучати інститути громадянського суспільства, громадські та некомерційні організації, самих підприємців. Такий симбіоз повинен забезпечити: інтенсифікацію молодіжних підприємницьких проектів; створення кадрового резерву для підвищення конкурентоспроможності національної інноваційної системи; акумуляцію інтелектуального потенціалу; збільшення кількості соціально-відповідальних представників бізнесу; поширення ідеології підприємництва серед молоді, в т.ч. за рахунок донесення історій успішного бізнесу; збільшення кількості робочих місць за рахунок розвитку малого підприємництва. При цьому важливо розуміти, що молодь повинна бути безпосереднім учасником вирішення регіональних проблем і не має знаходитися виключно в ролі об'єкта навчання і соціалізації. Ці заходи, на наш погляд, будуть сприяти розвитку молодіжного підприємництва, створюючи комфортні умови для цього; держава ж може ініціювати масове залучення молодих людей до підприємницької діяльності.

Отже, молодіжне підприємництво повинно стати предметом все більшої уваги з боку всіх рівнів влади, оскільки воно сприяє формуванню середнього класу, стабілізації суспільства, забезпеченню зайнятості молоді та вирішенню інших соціально-економічних завдань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Drayton B. Social entrepreneurs don't want to help. They want to change the world B. Drayton. 2017. URL: http://www.egonzehnder.com/files/drayton_int_2_1.pdf. (дата звернення: 29.10.2019).
2. Дейчаківська С. Молодь бізнесу не боїться: три успішні франківські підприємці про те, як відкрити власну справу. С. Дейчаківська. Репортер. 2017. URL: <http://report.if.ua/socium/molod-biznesu-ne-boyitsya-try-uspishni-frankivski-pidpruyemci-pro-te-yak-vidkryty-vlasnu-spravu/>. (дата звернення: 29.10.2019).
3. Куц М.Р. Соціальне підприємництво: основні ідеї і перспективи дослідження в соціології. Наукові записки НАУКМА. Соціологічні науки. 2015. Том 174. С. 51–55.
4. Куцоконь М.П. Молодіжне підприємництво та активізація суб'єктивного підприємницького потенціалу молоді. Навчально-методичний посібник. 2006. 286с.
5. Гой І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво: навч. посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 368 с.
6. Свинчук А.А. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник. А.А. Свинчук, А.О. Корнецький, М.А. Гончарова. Київ. 2017. 188. с.
7. Молодіжне підприємництво, його місія і головні засади URL: <https://platforma-msb.org/molodizhne-pidpruyemnytstvo-realiyi-ta-perspektyvy/> (дата звернення: 29.10.2019).

8. Мерзляк А., Боярін Є. Механізм державної підтримки само зайнятості молоді: вітчизняна практика та зарубіжний досвід. Державне управління та місцеве самоврядування. 2016. Вип. 4 (31). С. 73–80.

9. Три платформи для розвитку молодіжного соціального бізнесу URL : <http://www.gurt.org.ua/news/recent/28861> (дата звернення: 29.10.2019).

REFERENCES:

1. Drayton B. (2017) Social entrepreneurs don't want to help. They want to change the world B. Drayton. (electronic) Available at: http://www.egonzehnder.com/files/drayton_int_2_1.pdf. (accessed 29 October 2019).

2. Dejchakivska S. (2017) Molod biznesu ne boyitsya: tri uspishni frankivski pidpriyemci pro te, yak vidkriti vlasnu spravu [Young people are not afraid of business: three successful Frankish entrepreneurs on how to start their own business]. *Reporter* [Reporter] (electronic journal) Available at: <http://report.if.ua/socium/molod-biznesu-ne-boyitsya-try-uspishni-frankivski-pidpriyemci-pro-te-yak-vidkryty-vlasnu-spravu> (accessed 29 October 2019).

3. Kuc M. R. (2015) Socialne pidpriyemnictvo: osnovni ideyi i perspektivi doslidzhennya v sociaologiyi [Social Entrepreneurship: Basic Ideas and Prospects

for Research in Sociology], *Naukovi zapiski NaUKMA. Sociologichni nauki*. vol. 174, pp. 51–55.

4. Kucokon M. P. (2006) Molodizhne pidpriyemnictvo ta aktivizaciya sub'yektivnogo pidpriyemnickogo potencialu molodi [Youth Entrepreneurship and Activation of the Subjective Entrepreneurial Potential of Youth] *Navchalno-metodichnij posibnik*. (in Ukrainian)

5. Goj I.V., Smelyanska T.P.(2013) Pidpriyemnictvo [Entrepreneurship] *Navchalno-metodichnij posibnik*. K. : "Centr uchbovoyi literaturi". (in Ukrainian)

6. Svinchuk A. A. (2017) Socialne pidpriyemnictvo: vid ideyi do suspilnih zmin. [Social entrepreneurship: from idea to social change]. (in Ukrainian)

7. Molodizhne pidpriyemnictvo, jogo misiya i golovni zasady (electronic journal) Available at: <https://platforma-msb.org/molodizhne-pidpriyemnyctvo-realiyi-ta-perspektyvy> (accessed 29 October 2019).

8. Merzlyak A., Boyarin Ye. (2016) Mehanizm derzhavnoyi pidtrimki samo zajnyatosti molodi: vitchiznyana praktika ta zarubizhnij dosvid. [Mechanism of state support for youth employment itself: domestic practice and foreign experience]. *Derzhavne upravlinnya ta misceve samovryaduvannya*. vol. 4 (31), pp. 73–80.

9. Tri platformi dlya rozvitku molodizhnogo socialnogo biznesu (electronic) Available at: <http://www.gurt.org.ua/news/recent/28861> (accessed 29 October 2019).

Davidyuk LudmilaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and International Relations
Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics**Shkvarko Alina**Vinnitsa Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

YOUTH ENTREPRENEURSHIP AS A PROGRESSIVE FORCE OF STATE DEVELOPMENT

The purpose of the article is to improve the system of government programmes or policies that helps to promote youth entrepreneurship and overcome existing problems. It also aims to define functions of youth entrepreneurship and the importance of government measures for supporting and development entrepreneurship among young people. It is now widely accepted that there are many good reasons to promote youth entrepreneurship, as it is an important tool in stimulating the region's economy. Youth entrepreneurship can play an important part in facilitating economic development and job creation. While young people often turn to self-employment because they cannot find jobs elsewhere, entrepreneurship can provide them with valuable skills such as critical thinking, decision-making, leadership, teamwork and innovation – all of which remain relevant for the rest of their lives. This refers to the skills, talents and experiences young women and men draw on to meet the challenges they face at home, in their communities, at school, and in the labour market. The relevance of this topic is not only in promotion of entrepreneurship, but also in fostering employment opportunities, boosting economic competitiveness and promoting local and regional development. We present an analysis of the institutional environment that youth-owned and managed enterprises face with.

Methodology. All research activities took place in the field or remotely through an online research platform. This approach gave us deep insight in the entrepreneurship environment. Results of the survey showed that achieving the development of youth enterprise and increasing entrepreneurial activities among young people is a responsibility that must be shared by all relevant tiers of government.

Practical implications. As practice shows, young entrepreneurs in different markets and from different backgrounds face some challenges. With this purpose, it is important to development programmes that will provide young people with available opportunities and ways of liberalization of business process.

The results of the study show us schemes for supporting young entrepreneurs with an objective of creating and managing sustainable and efficient businesses capable of providing decent permanent jobs and employment growth. We defined the role of enhancing youth economic participation through entrepreneurship in contributing to the gross domestic product (GDP) growth rate and increasing youth self-employment and innovation. We present an information about ways of modernization and increase of competitiveness of business environments are considered in the article. Should ensure: intensification of youth entrepreneurship projects; creation of a staff reserve to increase the competitiveness of the national innovation system; accumulation of intellectual potential; increasing the number of socially responsible business representatives; spreading the ideology of entrepreneurship among young people.

Value/originality. The findings of this chapter will help to build sufficiency strategy of promoting entrepreneurship. This strategy will increase the government support of young and ambitious people and offer an innovative alternative for economic growth for young people. The programmes or policies will help to address challenges of doing business in order to be able to run prosperous ventures.

СУТНІСТЬ КРИПТОВАЛЮТ І ПЕРСПЕКТИВИ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE ESSENCE OF CRYPTOCURRENCIES AND PROSPECTS FOR THEIR DEVELOPMENT UNDER MODERN CONDITIONS

УДК 336.744

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-7>

Єрмоленко О.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами
Український державний університет
залізничного транспорту

Лисьонкова Н.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами
Український державний університет
залізничного транспорту

Шумбар А.С.

студент
Український державний університет
залізничного транспорту

Стаття присвячена аналізу новітнього підвиду цифрових грошей, а саме криптовалютам. У роботі розкрито зміст такої категорії, як криптовалюта, описано історію виникнення цієї економічної категорії, розглянуто основні види криптовалют, виявлено їхні переваги та недоліки порівняно з паперовими й електронними грошима. Наведено відношення платіжних систем до технології блокчейн та криптовалют. Проаналізовано основні тенденції розвитку основних криптовалют із найбільшими рівнями ринкової капіталізації та надано їхню характеристику. Проаналізовано ставлення до криптовалют урядів різних країн світу, їхній вплив на економіку цих країн та напрями подальшого розвитку. Прیدілено увагу правовому статусу криптовалют в Україні відповідно до чинного законодавства, а також ставленню НБУ до використання технології блокчейн у проведенні платіжних операцій в Україні. Крім того, слід зазначити, що, зважаючи на новизну категорії «криптовалюта», на тепер немає однозначного розуміння напрямів їхнього подальшого розвитку.

Ключові слова: криптовалюта, електронні гроші, віртуальні гроші, цифрові гроші, Bitcoin, e-гривні.

Стаття посвячена аналізу нового підвиду цифрових денег, а именно криптовалютам.

В работе раскрыто содержание такой категории, как криптовалюта, описана история возникновения данной экономической категории, рассмотрены основные виды криптовалют, выявлены их преимущества и недостатки по сравнению с бумажными и электронными деньгами. Приведено отношение платежных систем с технологией блокчейн и криптовалют. Проанализированы основные тенденции развития основных криптовалют с крупнейшими уровнями рыночной капитализации и приведены их характеристики. Проанализировано отношение к криптовалютам правительств разных стран мира, их влияние на экономику данных стран и направления дальнейшего развития. Уделено особое внимание правовому статусу криптовалют в Украине в соответствии с действующим законодательством, а также отношению НБУ к использованию технологии блокчейн в проведении платежных операций в Украине. Кроме того, следует отметить, что, учитывая новизну категории «криптовалюта», на данный момент нет однозначного понимания направлений их дальнейшего развития.

Ключевые слова: криптовалюта, электронные деньги, виртуальные деньги, цифровые деньги, Bitcoin, э-гривна.

The article is covered to the analysis of cryptocurrencies as a new type of digital money. The main idea of the cryptocurrency and a mechanism of functioning of this type of digital money are a topical matter of this economic research. But it is worth mentioning the insufficient scientific development of this theme despite the relevance of research of the sense of the cryptocurrency and its role in the economy. In part, this is due to the novelty of this type of money. The work reveals the contents of such a category as cryptocurrency, describes the emergence of this economic category, considers the main types of cryptocurrencies, identifies their advantages and disadvantages compared to paper and electronic money. The cryptocurrency is essentially a type of a digital currency based on complicated computations of a function, which can be easily verified through reverse mathematical operations. The main idea of the emission of the cryptocurrency is the principle of POW. In the first, the concept "cryptocurrency" has been used after the appearance of the peering payment system Bitcoin. There is a growing interest in the cryptocurrency is related to the demand for fair money in the world and the total anonymity, and the protection against counterfeits of cryptocurrency. The cryptocurrencies possess enough considerable quantity of both advantages and disadvantages. One of the largest disadvantages of cryptocurrencies is the expansion of the underground economy and the anonymity of payments contribute to the attractiveness cryptocurrencies for the criminal sphere. With growing interest among buyers is growing the interest from payment systems which try to use the technology of blockchain in their activity and help to implement turnover of cryptocurrencies. The main trends in the development of the main cryptocurrencies with the largest levels of market capitalization are analyzed in the article. Also, attitude to cryptocurrencies by governments of different countries of the world, their impact on the economies of countries and directions for further development are analyzed. Attention is paid to the legal status of cryptocurrencies in Ukraine in accordance with applicable law, and how the National Bank of Ukraine to using blockchain technology for improvement in conducting payment transactions in Ukraine. Thus, the cryptocurrency is an innovative product, which arose due to the development of global technologies of the high-speed information transmission caused by the large-scale expansion of the Internet and the great popularity of decentralized networks.

Key words: cryptocurrency, electronic money, virtual money, digital money, Bitcoin, e-hryvnia.

Постановка проблеми. Стрімке зростання ІТ-технологій, зміна під їхнім впливом грошових ринків і перехід до глобальної економіки є основою передумовою появи нових форм відносин між людьми і вимагає появи спеціалізованих фінансових інструментів та інституцій. Однією з таких категорій виступають цифрові валюти як наступний етап розвитку товарообмінних відносин. Ця стаття присвячена одному з напрямів цифрових валют, а саме такій категорії, як «криптовалюта». Питання розвитку цифрових валют досить актуальні в сучасних умовах і потребують

більш глибокого ознайомлення з механізмами її функціонування та визначення змісту категорії «криптовалюта» в умовах постійного зростання популярності цих фінансових інструментів.

Визначення економічної природи криптовалюти є ключовим питанням для більш глибокого розуміння її ролі в сучасній економіці. У класичному розумінні будь-яке економічне явище є системою відносин між людьми в умовах обмеженості ресурсів із приводу виробництва, обміну, розподілу, споживання різного роду продуктів і послуг та їхніх похідних. У зв'язку з цим завданням цієї

статті є виявлення тих економічних відносин, які чітко характеризують цифрову валюту і допомагають асоціювати її з класичними грошима.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Хоча останнім часом значно зростає інтерес до сутності криптовалют і її зростаючий вплив на економіку, наукова розробленість цієї теми все ще знаходиться на досить низькому рівні. Насамперед це пов'язано саме з новизною цього типу електронних грошей. Так, проблемами функціонування криптовалют на вітчизняному та світовому ринках займалися такі вітчизняні вчені, як: І.О. Косовський, Ю.В. Краснянська, І. Лубенець, Н.А. Марченко, В.Г. Сословський, І. Пальчевський [12, 13, 19, 21]. Проблемами державного регулювання криптовалют займалися такі вітчизняні вчені, як: Р.Й. Бачо, С.В. Васильчак, С.В. Волосович, І.І. Гусева, Є. Мовчун, Т.О. Петрової та інших. [4; 5; 6; 7; 14]. Проблемам криптовалют в умовах інформаційного суспільства займалися такі вітчизняні вчені, як: В. Лук'янова, А. Колдовський, Н. Пантелєєва та інші [20].

Серед зарубіжних учених, що досліджували природу криптовалют, варто виділити роботи таких учених, як: М. Абрамович, П. Вінья, А. Герваїс, М. Мун, М. Рауч, Г. Хілман та інші.

Крім того, через недостатнє освітлення цієї проблеми в процесі дослідження джерелами інформації виступали періодичні інформаційно-описові видання і сайти бірж криптовалют.

Постановка завдання. Ця стаття присвячена розкриттю сутності такої економічної категорії, як «криптовалюта», з виділенням основних видів існуючих криптовалют. А також виявленню переваг та недоліків криптовалют перед класичними паперовими і досить новими електронними грошима з визначенням основних тенденцій розвитку різних криптовалют світу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У класичному визначенні криптовалюта – це вид цифрової валюти, заснований на складних математичних обчисленнях деякої функції, і ця функція легко перевіряється зворотними математичними діями. При цьому основною схемою емісії криптовалюти є принцип доказу виконання роботи.

Сутність цього принципу полягає в тому що, що єдиним способом емісії криптовалюти є витрачання великих технічних потужностей на виконання великої кількості обчислювальних завдань. При цьому вся робота зі створення і перевірки валюти здійснюється на персональних комп'ютерах без використання будь-якого центрального комп'ютера. І за рахунок такої децентралізації емісії криптомонет забезпечується анонімність усіх учасників мережі. По суті, видобуток криптовалют дуже схожий на видобуток обмежених ресурсів, тому що з видобутком кожної нової одиниці криптовалюти видобуток наступної

одиниці криптовалюти стає важчим за постійного ускладнення обчислень. Крім того, на обчислення витрачається певна кількість електроенергії і робочого часу комп'ютера [17].

Вперше термін «криптовалюта» з'явився з появою в 2009 р. пірінгової платіжної системи Bitcoin (BTC), яка була розроблена Сатоші Накамото, людиною або групою осіб під цим псевдонімом [18].

Bitcoin – це одна з одна з перших і нині найпопулярніша із криптовалют. Основою Bitcoin виступає хешування і система доказу виконання роботи. Перше різке зростання біткоїну відбулося у вересні-листопаді 2013 року з 122 доларів до 1084 доларів за монету. А потім протягом 2014 року відбувається постійне зменшення курсу до 197 доларів за монету у січні 2015 року і поступове збільшення протягом 2015–2016 років Стрімке збільшення відбувається з січня 2017 року з максимальної зареєстрованою вартістю 19290 доларів за одну монету 17 грудня 2017 року. Потім спостерігається зниження до 3225 доларів за монету 15 грудня 2018 року з поступовим зростанням до 12669 доларів за монету 10 липня 2019 року і поступовим зменшенням до 8748 доларів за монету на 16 листопада 2019 року.

На листопад 2019 року обіг Bitcoin становить 18,1 млн монет, при межі – 21 млн монет, тобто ніхто не може влити в систему більше Bitcoin, ніж було запрограмовано спочатку. і вже до початку 2019 р користувачами інтернет-простору було «видобуто» 85% всіх монет. Як і золото, Bitcoin – вичерпний ресурс. Емісія буде скорочується в чітко заданих рамках до 2040 р. [18].

Основними особливостями транзакції, що здійснюються за допомогою Bitcoin є те що дані операції дуже складно відстежити і взагалі неможливо анулювати. І завдяки, такій особливості Bitcoin, як його децентралізація стало можливим здійснювати операції купівлі продажу в інтернеті безпосередньо між контрагентами без участі центрального комп'ютера.

Ще однією особливістю Bitcoin, виступає можливість для користувачів системи самостійно добувати монети, використовуючи обчислювальні можливості процесорів, відеочіпів, хмарних сховищ, які займаються розрахунком хешу заголовків блоку. Такий видобуток набув назви майнінг, тобто використання величезних обчислювальних можливостей і великих витрат електрики для вирішення дуже складної криптографічної функції й отримання криптомонет. Але формула Сатоші Накамото дозволяє досить просто перевірити правильність відповіді рішення криптографічної функції.

Ще однією властивістю Bitcoin є можливість їх нескінченного поділу. Кожна криптомонета піддається поділу на сто мільйонів криптоцентів, які в честь засновника називаються Сатоші. Ано-

німність платежів зробило криптовалюту Bitcoin особливо популярною в кримінальному колі, що в подальшому може привести до розширення тіньової економіки за допомогою проведення платежів через систему Bitcoin. На даний час в Україні вже з'явилися банкомати, здатні перетворювати монети Bitcoin в звичайні гроші, всього їх на даний момент лише 9 (по три у Києві і Львові, по одному у Харкові, Одесі і Хмельницькому). А загальна кількість таких банкоматів в США становить 3932 одиниці. При цьому слід зазначити, що фінансові установи, які займаються установкою таких банкоматів, пропонують платіжних систем, прив'язаних до Bitcoin-рахунку.

При тому, що сама криптовалюта існує вільно, виникає великий прошарок супутніх платних сервісів, які надають гарантію збереження монет у гаманці, забезпечення безпеки транзакцій тощо. Крім того, платіжні системи Bitpay, PayPal і Visa також почали використовувати Bitcoin в обороті. Наприклад, компанія Bitpay натеper обслуговує більше 33 тисяч власників бізнесів і присутня у 256 країнах світу. Найбільше застосування Bitcoin знайшов у спеціально створеній платіжній системі Bitpay, яка дозволяє приймати Bitcoin самими різними продавцями онлайн-послуг, вебхостінгу, соціальних ігор, ювелірних виробів, електроніки, а також ресторанами і навіть кондитерськими. Натеper опція біткоіни-платежів доступна в системі онлайн-магазинів, побудованих на платформі Shopify.

Але, незважаючи на популярність криптовалют у населення, на державному рівні не всі країни визнали їх правовий статус, деякі визнали Bitcoin повноцінної валютою, а деякі налаштовані недобре і бачать небезпеку використання криптовалют громадянами своїх країн [2; 3].

Міністерство фінансів Німеччини налаштоване до Bitcoin досить лояльно і вважає Bitcoin лише фінансовим інструментом, так званими приватним грошима, які можуть бути використані лише для багатосторонніх клірингових операцій, тобто Bitcoin не можна проводити банківські операції та можна використовувати тільки в розрахунках між громадянами або компаніями. Але при цьому зазначається, що Bitcoin не можна класифікувати як електронну або іноземну валюту.

За загального позитивного ставлення до криптовалют у США Bitcoin відносять до «децентралізованих віртуальних валют» за класифікацією комісії з фінансових злочинів (FinCEN) при міністерстві фінансів США. У березні 2013 року FinCEN повідомила про те, що операції з обміну будь-яких криптовалют на фіатні гроші повинні регулюватися так само, як і операції з обміну фіатних грошей між собою, наприклад, обмін доларів на євро.

У березні 2014 року Служба внутрішніх доходів США випустила посібник з оподаткування

операцій з Bitcoin та іншими віртуальними валютами. Для цілей сплати федеральних податків Bitcoin розглядається як майно, тобто ті, хто купує Bitcoin як інвестиційний інструмент, під час продажу Bitcoin отримують прибуток від «приросту капіталу», а не прибуток від «курсової різниці». Реалізуючи товари та надаючи послуги в обмін на Bitcoin, платник податків отримує прибуток, яка обчислюється за курсом Bitcoin до долара США на день оплати. Купуючи товари і послуги за Bitcoin, платник податків несе витрати, які також можна врахувати при розрахунку податкової бази (для розрахунку також використовується курс Bitcoin до долара США на день оплати). Прибуток від випуску Bitcoin також оподатковується. Висока волатильність курсу Bitcoin може спричинити податкові зобов'язання для тих, хто розплачується Bitcoin за товари і послуги (зокрема, обов'язок сплатити податок на прибуток від приросту капіталу).

Сінгапур також прийняв нову валюту, і податкові органи Сінгапуру прирівняли операції з біткойнов до операцій, що оподатковуються на товари і послуги. Стандартний податок на прибуток стягується з компаній, що займаються купівлею і продажем Bitcoin, стандартним податком на доходи в розмірі 7%. Це стосується тільки тих випадків, коли обидві організації, що беруть участь в угоді, є зареєстрованими резидентами країни – для нерезидентів податок не стягується. Податком на товари і послуги не буде обкладатися придбання за Bitcoin віртуальних товарів і послуг, таких як внутрішні покупки в додатках. Грошово-кредитне управління Сінгапуру також регулює діяльність посередників, що здійснюють операції з віртуальними валютами, вони зобов'язані ідентифікувати своїх клієнтів і повідомляти у відповідне відомство про підозрілі транзакції. Загалом, до посередників пред'являються ті ж вимоги, що і до підприємств, які займаються обміном реальних валют, а також забезпеченням грошових переказів.

Сьогодні в 99 країнах із 246 (40 відсотків) уряд не перешкоджає використанню Bitcoin. Близько 17 країн світу (7 відсотків) заборонили Bitcoin або оголосили його поза законом. Примітно, що 53 відсотки країн ще не сформували свого ставлення до Bitcoin, їм належить визначити правовий статус криптовалют. Це ризик для Bitcoin, оскільки в кінцевому підсумку ті держави, що сумніваються, можуть обмежити використання криптовалют.

Китайський Народний банк вважає, що Bitcoin не є валютою або заміною грошей, не має правового статусу та грошового еквівалента, не може і не повинна використовуватися як гроші при зверненні на ринку. По суті, це всього лише специфічний віртуальний товар. Фінансовим установам забороняється приймати і проводити платежі в Bitcoin, як якщо б це була офіційна валюта. Інтернет-сервіси повинні дотримуватися всіх правил з

протидії відмиванню коштів, отриманих незаконним шляхом.

Правовий статус криптовалют в Україні є до кінця не врегульованим, це пов'язано по-перше з тим, що НБУ у 2014 році відніс Bitcoin до грошових сурогатів і 22 березня 2018 року НБУ офіційно скасував цю норму [15; 16].

Що ж стосується України, то, незважаючи на те, що НБУ не рекомендує користуватися Bitcoin, багато українців уже почали замислюватися про те, щоб використовувати такий тип розрахунків і заробляти на майнінгу [11]. НБУ пояснює свою заборону тим, що платіжні системи, щоб працювати в Україні, повинні бути зареєстровані в НБУ. Відповідно до ст. 9.3 Закону України «про платіжні системи та переказ коштів в Україні» Національний банк України веде Реєстр платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури [8].

Платіжні організації платіжних систем, учасники платіжних систем та оператори послуг платіжної інфраструктури мають право здійснювати діяльність в Україні виключно після їх реєстрації шляхом внесення відомостей про них до Реєстру і відповідно до вимог ст. 15.1 Закону Випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк. Банк, що здійснює випуск електронних грошей, бере на себе зобов'язання з їх погашення. Банк, який має намір здійснювати випуск електронних грошей, зобов'язаний до початку їх випуску узгодити з Національним банком України правила використання електронних грошей в порядку, Крім того в ст. 15.1 вказано, що Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. встановленому нормативно-правовим актом Національного банку України, а криптовалюти під ці норми до моменту реєстрації в НБУ не попадають [8].

Крім того, на законодавчому рівні не були прийняті законопроекти «Про обіг криптовалют в Україні» та «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні», винесені на розгляд Верховної ради України ще в жовтні 2017 році. В серпні 2019 року ці законопроекти було відкликано, і державне регулювання ринку криптовалют залишається невизначеним [9; 10].

Але, незважаючи на неузгодженість щодо ринку криптовалют в Україні, НБУ за участю Attic Lab, Deloitte, PwC, UAPAY і представники Світового банку протягом 2018–2019 року провели закритий пілотний проект із тестування можливості використання Е-гривні, цифрової валюти НБУ на основі технології блокчейн. Основною з переваг виступає здешевлення вартості безготівкових опе-

рацій за рахунок відмови від еквайрингової комісії під час здійснення платежів.

Друге місце за рівнем капіталізації належить Ethereum (ETH) – першій криптовалюти на базі блокчейна розумних контрактів, яка реалізована у формі єдиної децентралізованої віртуальної машини. Авторами ідеї в 2013 році виступили канадські програмісти Віталій Бутерін і Гевін Вуд. Блокчейн розумних контрактів означає, що розумний контракт під час запуску на блокчейні виступає у вигляді специфічної комп'ютерної програми, яка виконується під час виконання певних умов без простоїв, цензури, шахрайства або втручання третіх сторін. Це сприяє обміну будь-яких цінностей, будь то гроші, власність, акції, тощо.

30 липня 2015 року відбулася емісія 72 мільйонів монет Ethereum і мережа Ethereum вийшла на ринок. Завдяки Ethereum і спрощенню і здешевленню впровадження блокчейна його використовують Acronis, IBM, Microsoft, R3 і деякі стартапи.

Третьою за рівнем капіталізації є криптовалюта Ripple (XRP), розроблена компанією Ripple Labs як система валових розрахунків у реальному часі, обміну валют і грошових переказів. Цю систему було запущено у 2012 році з метою забезпечення безпечних, миттєвих та умовно безоплатних глобальних фінансових операцій будь-якого розміру та без зворотних платежів. Особливістю цієї системи є те, що в її основі лежать токени, які представляють товар, фіатну валюту, криптовалюту або будь-яку іншу одиницю величини. По суті основою Ripple є відкрита розподілена база даних або відкритий реєстр, який використовує процес узгодження, що дозволяє робити платежі, обмін і переказ грошових засобів в розподіленому реєстрі. Попередником Ripple був RipplePay розроблений у 2004 році веб-розробником Райаном Фуггером, який хотів створити децентралізовану грошову систему, яка б дозволила особам створювати свої власні гроші. І у 2005 році була запущена фінансова послуга RipplePay.com, перша інтерпретація цієї системи, основним завданням якої було забезпечення безпечності оплат користувачів системи через мережу.

Четвертим за рівнем капіталізації є криптовалюти Token Tether (USDT), випущений компанією Tether Limited, яка стверджує, що його вартість частково забезпечується запасами доларів США, які зберігаються на банківських рахунках Tether Limited. Основною ідеєю розроблення цього токена Tether є надання учасникам криптовалютного ринку можливості користуватися стабільним цифровим активом, еказваним стейблкоїном, курс якого прив'язаний до курсу долара США і не схильний до сильних коливань, як курси інших криптовалют. Tether було випущено на платформі Omni Layer, що є надбудовою над блокчейном біткойнів.

На такому ж рівні капіталізації криптовалют, як токен Tether, знаходиться і Bitcoin Cash, форк Bitcoin, що відокремилася від нього 1 серпня 2017 року,

П'ятим за рівнем капіталізації є Litecoin, (LTC), створена в жовтні 2011 р. Чарлі Лі, колишнім співробітником Google, криптовалюта, в основі, якої лежить відповідність цієї криптовалюти на біржі цінам срібла на ринку, за що отримала назву «Електронне срібло». Запрограмоване обмеження емісії монет – 84 млн. монет. Станом на листопад 2019 року видобуто вже 75,87% усіх монет. А основою перевагою цієї криптовалюти є те, що швидкість здійснення транзакції в цій системі в 4 рази більша порівняно з Bitcoin.

І останніми в цьому рейтингу з рівнем капіталізації більше 1% є криптовалюти EOS та Binance Coin.

Криптовалюта EOS є основою блокчейна EOS. IO, який виступає у вигляді децентралізованої платформи, розробленої приватною компанією block.one у 2017 році, з підтримкою смарт-контрактів для створення децентралізованих додатків. 10 червня 2018 року спільнота запустила власну основну мережу. Станом на листопад 2019 року EOS із капіталізацією понад 2,6 млрд доларів займає восьме місце за капіталізацією серед усіх криптовалют. І згідно з рейтингом агентства Weiss Ratings криптовалюта EOS отримала в 2019 році оцінку "А", що дає змогу конкурувати з Ethereum у спробі стати «основою нового інтернету».

Binance Coin (BNB) – випущена криптовалютою біржею Binance в кінці липня 2017 року криптовалюта, побудована за стандартом ERC20 від Ethereum. Особливістю цієї криптовалюти є те, що користувачі біржі за допомогою BNB можуть оплачувати комісії за транзакції, отримуючи при цьому додаткові знижки: 50% – у перший рік, 25% – у другий, 12,5% в третій і 6,75% у четвертий.

Емісія Binance Coin становила 200 млн. токенів, але технічна документація проекту передбачає використання 20% квартального прибутку на зворотний викуп і знищення BNB токенів, поки 50% емісії не буде знищено.

Нині на ринку криптовалют приставлені 2311 криптовалют із загальною ринковою капіталізацією близько 212 млрд доларів. На частку BTC припадає близько 65,1% ринку криптовалют, на частку Ethereum (ETH) – 8,3%, Ripple (XRP) – 5,0%, по 1,9% приходяться на Tether (USDT) та BitcoinCash (BCH), 1,5% на Litecoin (LTC), по 1,25% на EOS (EOS) та BinanceCoin (BNB), і на інші 2303 криптовалюти приходиться лише 13,8% ринку [1].

Висновки з проведеного дослідження. Насамперед криптовалюта в сучасному світі – це найбільша фінансова інновація, поява якої стала можливою завдяки стрімкому розвитку глобальних технологій високошвидкісної передачі інформації,

в умовах глобальної децентралізації. По-друге, в умовах глобалізації питання появи «справедливих грошей» стає більш актуальним, і криптовалюти заповнюють цю нішу завдяки таким своїм характеристикам, як захист від підробки і повна приватність. По-третє, у зв'язку з досить недовгим часом існування криптовалют натепер виділено багато як позитивних так і негативних характеристик криптовалют порівняно з класичними грошима. І необхідний більш довгий часовий інтервал для більш чіткого виявлення балансу позитивних і негативних характеристик порівняно з іншими грошима. Але популярність криптовалют на світових фінансових ринках безупинно зростає.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cryptocurrency. Market capitalizations URL: <https://coinmarketcap.com/all/views/all/>. (дата звернення 15.11.2019).
2. European Central Bank. "Virtual Currency Schemes". 2015. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf> (дата звернення: 15.11.2019).
3. European Central Bank. 2012. "Virtual Currency Schemes". October URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (дата звернення: 15.11.2019).
4. Бачо Р. Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют). *Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 294–298.
5. Васильчак С.В. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій*. 2017. № 76. С. 19–25.
6. Волосович С.В. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики та перспективи розвитку. *Економіка України*. 2016. № 4 (653). С. 68–78.
7. Гусєва І.І., Петрова Т.О. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 24(1). С. 48–50.
8. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 15.11.2019).
9. Законопроект № 7183 від 06.10.2017р. «Про обіг криптовалют в Україні» URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684 (дата звернення: 15.11.2019).
10. Законопроект № 7183-1 від 10.10.2017р. «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710 (дата звернення: 15.11.2019).
11. Керівництво по застосуванню ризик-орієнтованого підходу. Віртуальні валюти. Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF). URL: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160805/rek%202.pdf (дата звернення: 20.11.2019).

12. Лубенец І. Обзор цифровых криптовалют. Простоблог – блоги експертів о финансах. 2014. URL: http://www.prostoblog.com.ua/lichnye/byudzhet/obzor_tsifrovyyh_kriptovalyut (дата звернення: 15.11.2019).

13. Марченко Н.А., Краснянська Ю.В. Реалії функціонування криптовалюти на світовому та вітчизняному ринках. *Ефективна економіка*. № 5, 2018 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/53.pdf (дата звернення: 20.11.2019).

14. Мовчун Є. Майнінг криптовалют як підприємницька діяльність. 11.04.2018 URL: <https://legalsupport.top/kved-dlya-majningu/> (дата звернення: 15.11.2019).

15. Національний банк України, Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні 30.11.2017 URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329 (дата звернення: 20.11.2019).

16. НБУ. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin, 2014. URL: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608 (дата звернення: 20.11.2019).

17. Обзор цифровых валют URL: http://www.prostobank.ua/internet_banking/stati/obzor_tsifrovyyh_kriptovalyut. (дата звернення: 20.11.2019).

18. Офіційний сайт Bitcoin URL: <https://www.bitcoin.com/info/bitcoin-glossary>. (дата звернення: 15.11.2019).

19. Пальчевський І. Як працює ринок криптовалют в Україні URL: <https://finclub.net/ua/analytics/yakpratsiuiie-rynok-kriptovaliut-v-ukraini.html> (дата звернення: 20.11.2019).

20. Пантелеєва Н., Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник НБУ*. 05.2015. С. 25–31.

21. Сословський В.Г., Косовський І.О. Ринок криптовалют як система *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2016. С. 236–246.

REFERENCES:

1. Cryptocurrency. Market capitalizations Available at: <https://coinmarketcap.com/all/views/all/>. (8) (accessed 15 November 2019).

2. European Central Bank (2015) "Virtual Currency Schemes". Available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf> (accessed 15 November 2019).

3. European Central Bank. (2012). "Virtual Currency Schemes". October – Available at: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (accessed 15 November 2019).

4. Bacho R. J. (2015) Derzhavne rehulivannia rynkiv finansovykh posluh v umovakh funktsionuvannia virtualnykh valiut (kriptovaliut) [State regulation of financial services markets in the conditions of functioning of virtual currencies (crypto-currency)] *Business Inform*, no.11, pp. 294–298.

5. Vasylichak S.V. (2017) Vykorystannia kryptovaliut v suchasnykh ekonomichnykh systemakh Ukrainy [Usage of crypto-currency in modern economic sys-

tems of Ukraine]. *Scientific Messenger of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies*. no.76, pp. 19–25.

6. Volosovych S. V. (2016) Virtualna valiuta: hlobalizatsiini vykylyky ta perspektyvy rozvytku. [Virtual Currency: Globalization Challenges and Development Prospects]. *Economy of Ukraine*. no. 4 (653), pp. 68–78.

7. Husieva I. I. Petrova T. O. (2017) Tendentsii rozvytku kryptovaliut na rynku Ukrainy [Crypto-currency development trends on the Ukrainian market] / *Scientific Herald of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management*. vol. 24 (1), pp. 48–50.

8. Law of Ukraine "Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini" [On payment systems and transfer of funds in Ukraine] Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (accessed 15 November 2019).

9. The bill number 7183 from 06.10.2017. "Pro obih kryptovaliuty v Ukraini" [About crypto-currency circulation in Ukraine] Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684 (accessed 15 November 2019).

10. The bill number 7183-1 from 10.10.2017. "Pro stymuliuvannia rynku kryptovaliut ta yikh pokhidnykh v Ukraini" [On stimulation of the market of crypto-currencies and their derivatives in Ukraine] Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710 (accessed 15 November 2019).

11. Kerivnytstvo po zastosuvanniu ryzkyk-orientovanoho pidkhodu. Virtualni valiuty. Hrupa rozrobky finansovykh zakhodiv borotby z vidmyvanniam hroshoi (FATF) [Guidance on the application of a risk-oriented approach. Virtual currency Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF)]. Available at: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20160805/rek%202.pdf (accessed 20 November 2019).

12. Lubenets Y. (2014) Obzor tsyfrovikh kryptovaliut. Prostoblog – blohy ekspertov o fynansakh. [An overview of digital crypto-currency] Available at: http://www.prostoblog.com.ua/lichnye/byudzhet/obzor_tsifrovyyh_kriptovalyut (accessed 15 November 2019).

13. Marchenko N. A., Krasnianska Yu. V. (2018) Realii funktsionuvannia kryptovaliuty na svitovomu ta vitchyznianomu rynkakh [Realities of the functioning of crypto-currency in the world and domestic markets]. *Efektynna ekonomika*, [Online], no. 5, Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/53.pdf (accessed 20 November 2019).

14. Movchun Ye. Maininh kryptovaliut yak pidpriemnytska diialnist. [Crypto-currency maining as an entrepreneurial activity]. 11.04.2018 Available at: <https://legal-support.top/kved-dlya-majningu/> (accessed 15 November 2019).

15. Natsionalnyi bank Ukrainy, Spilna zaiava finansovykh rehuliatoriv shchodo statusu kryptovaliut v Ukraini [National Bank of Ukraine, Joint Statement of Financial Regulators on the Status of Crypto-currency in Ukraine] 30.11.2017 Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329 (accessed 20 November 2019).

16. National Bank of Ukraine (2014) Roziasnennia shchodo pravomirnosti vykorystannia v Ukraini "virtualnoi valiuty/kriptovaliuty" Bitcoin, [Clarification on the lawful use of Bitcoin Virtual Currency / Crypto-currency] Bitcoin, Available at: <https://www.bank.gov.ua/>

control/uk/publish/article?art_id=11879608 (accessed 15 November 2019).

17. Obzor tsyfrovsih valiut [Digital Cryptocurrency Review]. available at: http://www.prostobank.ua/internet_banking/stati/obzor_tsifrovyh_kriptovalyut. (accessed 20 November 2019).

18. Official site Bitcoin. Available at: <https://www.bitcoin.com/info/bitcoin-glossary> (accessed 15 November 2019).

19. Pal'chevskij I. Yak pratsiuie rynek kryptovaliut v Ukraini [How the crypto-currency market works

in Ukraine], Available at: <https://finclub.net/ua/analytics/yak-pratsiuie-rynok-kryptovaliut-v-ukraini.html> (accessed 20 November 2019).

20. Pantielieieva N., (2015) Novi formy hroshei v umovakh formuvannia informatsiinoho suspilstva. [New forms of money in the formation of an information society] Visnyk NBU. no. 05, pp. 25–31.

21. Soslovs'kyj V. H., Kosovs'kyj I. O. (2016) Rynek kryptovaliut yak systema [The crypto-currency as a system]. Financial and credit activity: problems of theory and practice. pp. 236 –246.

Yermolenko OleksiiCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of State and Corporative Finances
Ukrainian State University of Railway Transport**Lysonkova Nataliia**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of State and Corporative Finances
Ukrainian State University of Railway Transport**Shumbar Anastasiia**Student
Ukrainian State University of Railway Transport**THE ESSENCE OF CRYPTOCURRENCIES AND PROSPECTS
FOR THEIR DEVELOPMENT UNDER MODERN CONDITIONS**

The purpose of the article. Cryptocurrencies is one of the most popular financial tools under the fast growth of IT technologies and changed money markets. This is because a transition to a global economy is the main reason for the emergence of new forms of relationships between people and requires the appearance of specialized financial instruments and institutions. Constantly there are special questions and challenges regarding the very essence and significance of Cryptocurrency and area of application technology of blockchain. Need to the disclosure of the essence of the economic category such as “cryptocurrency”, with the identification of the main types of existing cryptocurrencies.

Given the theoretical and applied importance of research of cryptocurrency, it is quite debatable, especially in terms of the development of the modern economic system. Considered in research features of cryptocurrency and technology of blockchain allow to change the system of payment.

Methodology. The research is based on the analysis structure of the cryptocurrency market which has developed evolved due to the emerging technology of blockchain under the influence growth of IT technologies and globalization.

Results. The cryptocurrency is essentially a type of a digital currency based on complicated computations of a function, which can be easily verified through reverse mathematical operations. The main idea of the emission of the cryptocurrency is the principle of POW. In the first, the concept “cryptocurrency” has been used after the appearance of the peering payment system Bitcoin. Now there is a growing interest in the cryptocurrency is related to the demand for fair money in the world and the total anonymity, and the protection against counterfeits of cryptocurrency. The cryptocurrencies possess enough considerable quantity of both advantages and disadvantages. One of the largest disadvantages of cryptocurrencies is the expansion of the underground economy and the anonymity of payments contribute to the attractiveness cryptocurrencies for the criminal sphere. With growing interest among buyers is growing the interest from payment systems which try to use the technology of blockchain in their activity and help to implement turnover of cryptocurrencies. In the research was analyzed the main trends in the development of the main cryptocurrencies with the largest levels of market capitalization. Also, attitude to cryptocurrencies by governments of different countries of the world, their impact on the economies of countries and directions for further development are analyzed. Attention is paid to the legal status of cryptocurrencies in Ukraine in accordance with applicable law, and how the National Bank of Ukraine to using blockchain technology for improvement in conducting payment transactions in Ukraine. Thus, the cryptocurrency is an innovative product, which arose due to the development of global technologies of the high-speed information transmission caused by the large-scale expansion of the Internet and the great popularity of decentralized networks.

Practical implications. Let us pay special attention, that despite the popularity of cryptocurrency among the population at the state level, not all countries recognized the legal status of cryptocurrency, some recognized cryptocurrency as a full-fledged currency, and some are poorly configured and see the danger of using cryptocurrency by citizens of their countries. And this fact drags on the development of cryptocurrency as legal method of payment.

Value/originality. The popularity of cryptocurrency in the global financial markets is constantly growing, but this economic category faces different complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of cryptocurrency.

In the context of globalization, the question of the emergence of “fair money” becomes more relevant and cryptocurrencies fill this niche thanks to its characteristics such as protection against counterfeiting and complete privacy. Due to the rather short time of existence of cryptocurrency, a lot of both positive and negative characteristics of cryptocurrency have been singled out in comparison with classical means. And is to more clearly identify the balance needed a longer time interval of positive and negative characteristics compared to other means.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

Сучасний стан світової економіки характеризується стійкими інтеграційними процесами, що вимагає від національних держав входження до різноманітних міжнародних об'єднань, одним із найбільш перспективних з яких для України є Європейський Союз. У статті приділено увагу аналізу підходів до визначення терміна «інтеграція» в міжнародній літературі. Висвітлено сучасні форми економічної інтеграції, які втілено у міжнародному просторі. Досліджено сучасний стан та особливості Європейського Союзу та критерії для вступу нових країн-членів. На основі дослідження офіційних публікацій ЄС визначено основні реформи, які потрібно здійснити Україні для отримання можливості вступу до ЄС, серед яких: реформа державного управління, встановлення верховенства права, забезпечення сталої економіки, забезпечення соціального розвитку та розвитку людських ресурсів, реформування сільського господарства та розвиток сільської місцевості. Визначено місце України в процесі євроінтеграції.

Ключові слова: інтеграційні процеси, Європейський Союз, євроінтеграція, форми економічної інтеграції, критерії вступу до ЄС, Угода про асоціацію.

Современное состояние мировой экономики характеризуется устойчивыми интеграци-

онными процессами, что требует от национальных государств вхождения в различные международные объединения, одним из самых перспективных из которых для Украины является Европейский Союз. В статье уделено внимание анализу подходов к определению термина «интеграция» в международной литературе. Освещены современные формы экономической интеграции, воплощенные в международном пространстве. Исследовано современное состояние и особенности Европейского Союза и критерии для вступления новых членов. На основе исследования официальных публикаций ЕС определены основные реформы, которые необходимо осуществить Украине для получения возможности вступления в ЕС, среди которых: реформа государственного управления, установление верховенства права, обеспечение устойчивой экономики, обеспечение социального развития и развития человеческих ресурсов, реформирование сельского хозяйства и развитие сельской местности. Определено место Украины в процессе евроинтеграции.

Ключевые слова: интеграционные процессы, Европейский Союз, евроинтеграция, формы экономической интеграции, критерии вступления в ЕС, Соглашение об ассоциации.

УДК 338.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-8>

Кібук Т.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

The current state of the world economy is characterized by stable integration processes, which requires from national states to join various international associations, one of the most promising of which for Ukraine is the European Union. The article focuses on the analysis of approaches to defining the term "integration" in international literature. Modern forms of economic integration that are embodied in the international space are highlighted. The most generalized definition of European integration as a process of industrial, political, legal and economic (as well as in some issues cultural and social) integration of states located wholly or partly within Europe is given. It is proved that European integration is carried out to the greatest extent through the European Union. The current state and features of the European Union, as well as the criteria for entry the countries – new members into it, which include respect for democratic principles, the principles of freedom and respect for human rights, as well as the rule of law, the presence of a competitive market economy, the recognition of EU common rules and standards, including commitment to political, economic and monetary union goals, are investigated. The main EU instruments are presented to assist the candidate countries in preparing for EU accession, as well as summarize the existing amount of funds planned in the relevant EU funds. The time boundaries on gaining new benefits to the new EU members are summarized, and the sources of financing the costs of European integration by the latter are identified, namely: EU funds, domestic savings (public or private), attracting various foreign investments, obtaining international loans, and others. Based on a study of official EU publications, major reforms that Ukraine needs to provide to be able to join the EU have been identified, including: public administration reform, rule of law, sustainable economy, social and human resources development, agricultural reform and rural development. The main problems that prevent Ukraine from becoming a candidate for EU accession are analyzed. The place of Ukraine in the process of European integration at the moment is determined.

Key words: integration processes, European Union, European integration, forms of economic integration, EU accession criteria, Association Agreement.

Постановка проблеми. У сучасному світі спостерігаються тенденції до глобалізації у всіх сферах функціонування будь-якої країни. У зв'язку з цим все більше уваги приділяється інтеграційним процесам на міжнародному рівні. Серед країн, які знаходяться на європейському континенті, найбільшого значення набуває процес євроінтеграції, головним осередком якої є Європейський Союз. Не минули такі тенденції й Україну. В останні роки процеси євроінтеграції набувають найбільшої актуальності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблемних аспектів євроінтеграції сучасних країн присвячені праці багатьох міжнародних дослідників та економістів, серед яких G. Amitsi, A. Andronikidis, R.C. Avila, J. Bergman,

A.P. Bitzenls, J.L. Campos, A. Hemerijick, M. Mussa, I.C. Ломакіна та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація та узагальнення наявних проблем на шляху європейської інтеграції України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасного світу практично неможливе успішне функціонування будь-якої держави відірвано від міжнародної спільноти. Тому тенденції до інтеграції серед держав на міжнародному рівні є цілком обґрунтованими. Для сучасних європейських країн таким джерелом інтеграції став Європейський Союз. За твердженням Європейської ради, ЄС слугує для своїх країн-членів засобом вирішення про-

блем глобалізації та досягнення більшого процвітання та багатства.

У сучасній літературі можна виділити різні підходи до визначення терміна «інтеграція»:

– євроінтеграція розглядається як процес, у межах якого утворюється єдиний ринок через усунення різних економічних та неекономічних бар'єрів, що створює вплив на економічний та політичний клімат [1];

– іншим поглядом на інтеграцію є створення наднаціональної сутності, яка включає господарства всіх держав-членів, через поступове усунення між незалежними державами будь-яких економічних кордонів [2].

Сучасні дослідники інтеграційних процесів у світі виокремлюють шість форм економічної інтеграції країн:

1. Створення зони пільгової торгівлі. У цьому разі в регіоні виникає блочна торгівля країн із більш низькими тарифами та податками.

2. Заснування зони вільної торгівлі, коли головним засобом для усунення торговельних бар'єрів, а саме квот, тарифів тощо, є регіональні ініціативи.

3. Заснування митних союзів, в яких країни-члени союзу приймають спільну зовнішньоторгівельну політику щодо країн, які не є членами союзу.

4. Утворення спільного ринку, коли зникають будь-які бар'єри, що стримують вільне пересування серед країн-членів усіх факторів виробництва, а саме технологій, капіталу та праці.

5. Заснування валютного та економічного союзу, головною метою якого стає здійснення координації у питаннях економічної політики між країнами-членами союзу.

6. Створення економічного та політичного союзу, прикладом якого зараз є Сполучені Штати Америки [2].

Європейська інтеграція являє собою процес виробничої, політичної, правової та економічної (а також у деяких питаннях культурної та соціальної) інтеграції держав, які повністю або частково розташовані в межах Європи. Європейська інтеграція найбільшою мірою здійснюється через Європейський Союз та Союз Європи [3].

За останні 60 років ЄС зріс із 6 країн-учасників до 28, серед яких: Австрія, Бельгія, Болгарія, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Швеція та Естонія. Незважаючи на те, що вперше одна країна звернулася з проханням вийти з ЄС, дві третини європейців вважають, що їхня країна виграла від членства [4, с. 5].

Країни, які нині мають статус кандидата: Албанія, Північна Македонія, Сербія, Туреччина та Чорногорія, Боснія та Герцеговина, Косово, при цьому

Албанія і Північна Македонія ще не почали переговорів щодо приєднання.

В останні роки головним пріоритетом у міжнародній сфері для України є також інтеграція в ЄС. Однією з причин такого вибору є високий рівень добробуту та соціального захисту населення.

Для вступу в Європейський союз країна-кандидат повинна відповідати Копенгагенським критеріям. Ці критерії вимагають, щоб у державі дотримувалися демократичні принципи, принципи свободи і поваги прав людини, а також принцип правової держави. Також в країні має бути присутня конкурентоспроможна ринкова економіка і повинні визнаватися загальні правила і стандарти ЄС, включаючи прихильність до цілей політичного, економічного і валютного союзу.

Сучасний етап євроінтеграції характеризується такими особливостями, як:

- масштабність розширення;
- низький соціально-економічний рівень країн-кандидатів;
- посилення необхідності інституційної реформи ЄС;
- пріоритет політичних міркувань над економічними [3].

Більшість аналітиків та економістів під час дослідження проблем у діяльності країн, що є новими членами ЄС, дійшли висновку про можливість отримання переваг від євроінтеграції для країн-кандидатів тільки в довгостроковій перспективі, яка для країн зі слабкою та нерозвиненою ринковою економікою може займати період більш ніж 10 років з моменту входження до ЄС [5]. Що стосується середньо- та короткострокової перспективи, то країнам-претендентам слід очікувати, що їхні витрати щодо інтеграції будуть значно перевищувати вигоди. Нині грошові трансферти з відповідних фондів ЄС для претендентів на підготовку для приєднання досягають лише декількох відсотків від річного ВВП країни, що може покрити лише незначну частину загальних витрат.

Таким чином, усі країни, що бажають вступити до ЄС, насамперед стикаються з необхідністю самостійно фінансувати більшість витрат на цей інтеграційний процес. Більшість цих витрат повинні покриватися із внутрішніх заощаджень (державних чи приватних), шляхом залучення різних іноземних інвестицій, отримання міжнародних позик тощо [5].

Засобом, за допомогою якого ЄС підтримує реформи в «країнах, що розширюються» за фінансової та технічної допомоги, є Інструмент для допомоги в приєднанні (The Instrument for Pre-accession Assistance (IPA)). На період з 2007–2013 рр. IPA становив близько 11,5 млрд. євро, наступний IPA II, який базується на результатах попереднього, становить 11,7 млрд. євро на період 2014–2020 рр. [6].

З огляду на прагнення України до вступу в ЄС, а отже, отримання коштів з фондів ІРА, необхідне здійснення реформування економіки країни в таких напрямках:

1. Реформа державного управління стосується змін, які необхідно провести у державних установах, щоб відповідати всім політичним критеріям вступу в ЄС. Ці зміни мають стосуватися гарантування демократії, верховенства права, захисту прав людини та поваги і захисту меншин. Зокрема, потрібно створити таку державну службу, яка буде здатна приймати та ефективно виконувати політичні рішення та надавати різні державні послуги. При цьому ця служба має бути ефективною, прозорою та підзвітною на всіх її рівнях. Подібна реформа має знизити рівень корупції в державних органах. Крім того, державна служба країни має підтвердити свою адміністративну спроможність щодо імплементації та виконання законодавства ЄС.

2. Встановлення верховенства права, що є основою для безпеки громадян, розвитку бізнесу, державних установ та загалом економіки країни. Цей критерій вимагає створення професійних та надійних судових і правоохоронних органів, які будуть повністю незалежні від будь-якого зовнішнього впливу, що дасть змогу ефективно боротися з різними формами організованої злочинності, загрозами безпеці країни, захищати власні кордони та управляти збільшенням нерегулярних міграційних та еміграційних потоків.

Потрібне також створення надійної системи правосуддя, що має можливості для покарання будь-яких правопорушників, незалежно від їхньої посади. Ще одним аспектом, з яким має стикнутися Україна, є створення ефективного механізму співробітництва для управління кордонами та координації міграційних та еміграційних процесів, що набуває все більшої актуальності в останні роки.

3. Забезпечення сталої економіки. Для входу до ЄС країна має лібералізувати торгівлю практично всіма товарами та організувати співпрацю у таких сферах, як транспорт, енергетика та захист навколишнього середовища, що є досить проблемним для нашої країни, оскільки протягом багатьох років суттєвих реформ у цих сферах майже не відбувалося.

Для відповідності цьому критерію мають бути прийняті угоди, що закріплять правила ЄС, дадуть змогу розширити Єдиний ринок ЄС та закріплять нові можливості для розвитку європейських фірм. У зв'язку з цим необхідним буде посилення конкурентоспроможності країни, щоб вільно конкурувати на Єдиному ринку. Реформи також мають торкнутися гарантій функціонування ринкової економіки, а також регулювання та підтримки малого та середнього бізнесу країни.

4. Забезпечення соціального розвитку та розвитку людських ресурсів. Одними з ключових про-

блем в економіці України є проблеми створення робочих місць та соціального розвитку країни. Зокрема, потребують вирішення такі питання, як боротьба з бідністю, зміцнення освітніх систем, розвиток інфраструктури країни та її неблагополучних територій.

5. Реформування сільського господарства та розвиток сільської місцевості. В основі сільськогосподарської політики країн-членів ЄС лежить сталий розвиток сільського господарства, який дає змогу забезпечити достатній рівень життя для фермерів, а також приводить до стабільного та безпечного постачання продовольства для споживачів за доступною ціною. Потрібно стимулювати виробництво високоякісної продукції, яка має відповідати високим екологічним стандартам та стандартам добробуту тварин. Особливою підтримкою мають користуватися фермери, що використовують методи стійкого землеробства. Однак за умовами ЄС їм рекомендується зосередитися на виробництві та продажу продовольчих товарів свого регіону.

Отже, насамперед Україна має імплементувати в державі європейське законодавство та європейські стандарти для уникнення серйозних проблем під час вступу у ЄС. У цьому напрямі вже є деякі зрушення, зокрема підписання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Ця угода сприяла поглибленню інтеграційних процесів між Україною та ЄС у таких сферах, як політика, торгівля, культура та зміцнення безпеки. Угода про асоціацію стала наступним етапом в євроінтеграційному процесі України та замінила собою попередню Угоду про партнерство та співпрацю між ЄС та Україною.

З листопада 2014 року Україна почала реалізацію основних положень цієї угоди, крім створення зони вільної торгівлі. В січні 2016 року вже частково почали діяти положення стосовно зони вільної торгівлі. Після ратифікації Угоди Євросоюзом у липні 2017 року остання набула повної дії з вересня 2017 року і діє досі. У жовтні вже був затверджений план реалізації Угоди про асоціацію на 2017–2025 рр. А в листопаді 2017 року президентом України було наголошено про реалізацію 15% загального обсягу реформ, вказаних у цій Угоді.

Підписання та ратифікація Угоди про асоціацію дали змогу Україні перейти на перший рівень євроінтеграції, де поряд із нею знаходяться такі країни, як Алжир, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Марокко, Молдавія, Туніс і Чілі.

Однак для визначення подальших шляхів України в процесі євроінтеграції необхідне проведення більш глибокого аналізу реальних результатів реалізації Угоди про асоціацію та визначення джерел фінансування подальших реформ в країні для досягнення останньою всіх наголошених критеріїв.

Висновки з проведеного дослідження.

У дослідженні проаналізовано наявні підходи до визначення інтеграції, виділено сучасні форми економічної інтеграції на міжнародній арені. Систематизовано основні критерії вступу до ЄС та узагальнено сучасні особливості та виклики євроінтеграції.

На основі аналізу наявних інструментів допомоги у приєднанні для країн-кандидатів було виявлено та проаналізовано основні напрями реформування в Україні, які частково фінансуються відповідними фондами ЄС, а саме: реформа державного управління, встановлення верховенства права, забезпечення сталої економіки, забезпечення соціального розвитку та розвитку людських ресурсів, реформування сільського господарства та розвиток сільської місцевості.

Дослідження сучасних умов функціонування України у міжнародній сфері дало змогу визначити місце країни в процесі євроінтеграції. Проте подальшого дослідження потребують питання аналізу вигод та втрат України від євроінтеграції, що буде сферою дослідження як самого автора, так і інших науковців та дослідників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mussa M. Factors Driving Global Economic Integration / *International monetary fund*, 2000. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp082500> (дата звернення: 01.11.2019).
2. Bitzenis A.P., Andronikidis A. Cost and benefits of integration in the European Union and in the Economic Monetary Union (EMU): ResearchGate, 2006. URL: <https://www.researchgate.net/publication/26451561> (дата звернення: 05.11.2019).
3. Европейская интеграция: Справочник24, 2019. URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/regionalizaciya/ponyatie_integracii_v_ekonomike/evropeyskaya_integraciya/ (дата звернення: 10.11.2019).

4. The European Union: a people-centered agenda. An International Perspective: OECD, Paris, 2019. 52 с. URL: <http://www.oecd.org/eu/The-European-Union-a-people-centred-agenda.pdf> (дата звернення: 07.11.2019).

5. Dumitrasco M. The costs, benefits and challenges of integration into the EU: ResearchGate, 2009. – URL: <https://www.researchgate.net/publication/236010689> (дата звернення: 03.11.2019).

6. European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations: An official website of the European Union, 2019. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/overview_en (дата звернення: 12.11.2019).

REFERENCES:

1. Mussa M. (2000) Factors Driving Global Economic Integration [International monetary fund], Available at: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp082500> (accessed 01 November 2019).
2. Bitzenis A. P., Andronikidis A. (2006) Cost and benefits of integration in the European Union and in the Economic Monetary Union (EMU) [ResearchGate], Available at: <https://www.researchgate.net/publication/26451561> (accessed 05 November 2019).
3. European Integration (2019) [A Guide24] Available at: https://spravochnick.ru/ekonomika/regionalizaciya/ponyatie_integracii_v_ekonomike/evropeyskaya_integraciya/ (accessed 10 November 2019).
4. The European Union: a people-centered agenda. An International Perspective (2019): OECD, Paris. 52 с. Available at: <http://www.oecd.org/eu/The-European-Union-a-people-centred-agenda.pdf> (accessed 07 November 2019).
5. Dumitrasco M. The costs, benefits and challenges of integration into the EU (2009) [ResearchGate]. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/236010689> (accessed 03 November 2019).
6. European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations (2019) [An official website of the European Union]. Available at: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/overview_en (accessed 12 November 2019).

Kibuk Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
SHEE "Kyiv National Economic University
name after Vadym Hetman"

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

The purpose of the article. In today's world there is a tendency to globalization in all spheres of functioning of any country. In this regard, international integration processes are becoming increasingly important. Among the countries located on the European continent, the process of European integration is of paramount importance, the main focus of which is the European Union. Such trends did not overlook Ukraine. In recent years, the processes of European integration have become most relevant in Ukraine.

The purpose of the article is to systematize and summarize the existing problems on the path of European integration of Ukraine in modern conditions.

Methodology. The study is based on the integrated economic and political structure of the European Union, which is developing on the basis of European values and standards, despite the diverse socio-economic challenges of the international environment.

Results. The study analyzes existing approaches to defining integration, identifies current forms of economic integration in the international arena. The current state and features of the European Union, as well as the criteria for entry the countries – new members into it, which include respect for democratic principles, the principles of freedom and respect for human rights, as well as the rule of law, the presence of a competitive market economy, the recognition of EU common rules and standards, including commitment to political, economic and monetary union goals, are investigated.

The most generalized definition of European integration as a process of industrial, political, legal and economic (as well as in some issues cultural and social) integration of states located wholly or partly within Europe is given. The time boundaries on gaining new benefits to the new EU members are summarized.

The main EU instruments are presented to assist the candidate countries in preparing for EU accession, as well as summarize the existing amount of funds planned in the relevant EU funds.

Based on an analysis of existing accession assistance instruments for candidate countries, the main areas of reform in Ukraine, which are partially funded by relevant EU funds, were identified and analyzed, namely: public administration reform, rule of law, sustainable economy, social development and development human resources, agricultural reform and rural development.

Practical implications. We paid particular attention to the study of current criteria for EU accession, as well as sources of financing for the necessary reforms, namely: EU funds, domestic savings (public or private), attracting various foreign investments, obtaining international loans and others. The main problems of Ukraine on the path of Euro integration are highlighted and analyzed.

Value / originality. The study of current conditions of functioning of Ukraine in the international sphere has allowed to determine the place of the country in the process of European integration. However, further research requires the analysis of the benefits and costs of Ukraine from European integration, which will be a field of research for both the author and other scholars and researchers.

АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ СТАНУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

ANALYTICAL MONITORING OF THE STATE OF EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE

У статті акцентовано увагу на теоретичних підходах трактування поняття «експортний потенціал», визначено його структуру та особливості формування. Під час дослідження проблеми акцентовано увагу на основних проблемних моментах забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, визначено тенденції та основні фактори її формування, акцентовано увагу на методології розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності та впливі її зміни на позицію України у глобальному економічному просторі. Виявлено, що найбільшу питому вагу в експорті України займає продукція агропромислового комплексу. У різній пропорції решту величини експорту становлять такі галузі, як металургія, машинобудування, хімічна та деревообробна промисловість тощо. Зазначено, що загалом в Україні за 5 останніх років величина експорту та імпорту зростає, але це не вплинуло на створення позитивного значення сальдо платіжного балансу. У регіональному аспекті за останні 8 місяців 2019 року виявлено, що м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Львівська, Вінницька, Миколаївська та Кіровоградська області привели до збільшення експорту на 9%. У статті виокремлено основні положення Експортної стратегії України 2017–2021 рр., що визначають перспективи формування експортного потенціалу національної економіки.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, індекс глобальної конкурентоспроможності, експортна стратегія.

В статті акцентовано увагу на теоретичних підходах трактування поняття «експортний потенціал», определена его структура и особенности формирования. При исследовании проблемы акцентовано внимание на основных проблемных моментах обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, определены тенденции и основные факторы ее формирования, акцентовано внимание на методологии расчета Индекса глобальной конкурентоспособности, и влиянии ее изменения на позицию Украины в глобальном экономическом пространстве. Вывявлено, что наибольший удельный вес в экспорте Украины занимает продукция агропромышленного комплекса. В разной пропорции остальные величины экспорта составляют такие отрасли как металлургия, машиностроение, химическая и деревообрабатывающая промышленность и др. Отмечено, что в целом в Украине за 5 последних лет величина экспорта и импорта возросла, но это не повлияло на создание положительного значения сальдо платежного баланса. В региональном аспекте за последние 8 месяцев 2019 выявлено, что м. Киев, Киевская, Днепропетровская, Львовская, Винницкая, Николаевская и Кировоградская области привели к увеличению экспорта на 9%. В статье выделены основные положения Экспортной стратегии Украины 2017–2021 гг., определяющие перспективы формирования экспортного потенциала национальной экономики.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, индекс глобальной конкурентоспособности, экспортная стратегия.

В статті акцентовано увагу на теоретичних підходах трактування поняття «експортний потенціал», определена его структура и особенности формирования. При исследовании проблемы акцентовано внимание на основных проблемных моментах обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, определены тенденции и основные факторы ее формирования, акцентовано внимание на методологии расчета Индекса глобальной конкурентоспособности, и влиянии ее изменения на позицию Украины в глобальном экономическом пространстве. Вывявлено, что наибольший удельный вес в экспорте Украины занимает продукция агропромышленного комплекса. В разной пропорции остальные величины экспорта составляют такие отрасли как металлургия, машиностроение, химическая и деревообрабатывающая промышленность и др. Отмечено, что в целом в Украине за 5 последних лет величина экспорта и импорта возросла, но это не повлияло на создание положительного значения сальдо платежного баланса. В региональном аспекте за последние 8 месяцев 2019 выявлено, что м. Киев, Киевская, Днепропетровская, Львовская, Винницкая, Николаевская и Кировоградская области привели к увеличению экспорта на 9%. В статье выделены основные положения Экспортной стратегии Украины 2017–2021 гг., определяющие перспективы формирования экспортного потенциала национальной экономики.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, индекс глобальной конкурентоспособности, экспортная стратегия.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, индекс глобальной конкурентоспособности, экспортная стратегия.

УДК 339.564

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-9>

Кліпкова О.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Цебенко О.О.

к.п.н., асистент кафедри політології та міжнародних відносин Національний університет «Львівська політехніка»

The article deals with the basic principles of foreign economic activity in Ukraine. The attention is paid to theoretical approaches of interpretation of the concept of "export potential", its structure and peculiarities of formation are defined. The study of the problem focused on the main problematic moments of ensuring the competitiveness of the national economy, identified trends and main factors of its formation, emphasized on the methodology of calculating the Global Competitiveness Index, and the impact of its change on the position of Ukraine in the global economic space. In the study of the problem, attention was paid to the main problematic moments in the formulation of Ukraine's export policy, an analytical study of exports in the sectoral and regional aspects was carried out. It is revealed that the greatest share in the export of Ukraine is occupied by the products of the agro-industrial complex. Such a trend is disappointing in the choice of a high-tech sector as a priority for implementation. In other proportions, the rest of the exports are in the sectors of metallurgy, mechanical engineering, chemical and wood industry, etc. It was noted that in the last 5 years in Ukraine the value of exports and imports has increased, but this did not affect on the creation of a positive balance of payments. In the regional aspect, over the last 8 months of 2019, it was found that the cities of Kyiv, Kyiv, Dnipropetrovsk, Lviv, Vinnytsia, Mykolaiv and Kirovograd regions led to an increase in exports by 9%. In turn, Zaporizhzhia and Donetsk regions each added the largest negative contribution to export growth – 0.9%. Significant negative contribution to export growth was added by Zakarpattia region – 0.4%. The article outlines the main provisions of the Export Strategy of Ukraine 2017–2021, which determine the prospects of the export potential of the national economy of Ukraine. The basis for the formation of Ukraine's powerful export potential is the innovative orientation of economic development, the main priority sectors that form the basis for enhancing the competitiveness of the national economy in the global market.

Key words: export, export potential, global competitiveness index, export strategy.

Постановка проблеми. Зростання конкурентоспроможності країни на глобальному ринку є постійним завданням реалізації політичних та економічних реформ. Однією зі складових частин глобальної конкурентоспроможності України є зростання її експортного потенціалу як основи для розширення ринків збуту, забезпечення науково-технічного співробітництва та розвитку спеціалізації суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням теоретичних підходів на концептуальних основ експортного потенціалу займа-

лася плеяда вітчизняних та зарубіжних учених, таких як В. Андріанов, Ю. Бахрамов, В. Бегма, Н. Діденко, Н. Зав'ялов, О. Кириченко, Г. Крушницька, Т. Ломаченко, А. Мазаракі, В. Михайловський, В. Маштабей, П. Савицький, Д. Стеченко, Н. Пирець, Г. Шагалов та інші.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення особливостей та проблемних моментів у формуванні експортного потенціалу України на основі аналізу конкурентоспроможності національної економіки. Актуальність статті визначається дослідженням пріоритетних для глобального

економічного середовища галузей та регіонів, проблемних моментів формування експортних стратегій та визначених законодавчих можливостей реалізації національного експортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Конкурентоспроможність національної економіки кожної країни визначається низкою внутрішніх та зовнішніх детермінант розвитку. До зовнішніх належать особливості розвитку світової економіки, глобальна конкуренція, місце країни у світовій торгівлі, наукоємність народного господарства, внутрішні чинники – це рівень економічного розвитку, величина експортного потенціалу, географічне положення країни, соціально-політичні та економічні фактори (ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, величина та рівень макроекономічних індикаторів розвитку (ВВП, НД, темпу інфляції), величина експорту тощо).

Слід зазначити, що експортний потенціал – поняття багаторівневе, оскільки на національному рівні він складається із потенціалу підприємств, галузей та регіонів країни зокрема, які реалізують його через експорт продукції, робіт та послуг. Отже, взаємозв'язок між експортним потенціалом країни та конкурентоспроможністю продукції її підприємств є питанням визначним та беззаперечним.

На думку В. Михайловського, експортний потенціал країни – це головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на певній території, експортний потенціал цієї території слід описувати системою кількісних і якісних показників. Тобто експортний потенціал виступає основним стимулюючим фактором розвитку національної економіки [1].

Дослідник цього поняття Д. Стеченко вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворити свої конкурентні переваги на світогосподарській арені.

Різноманітні трактування поняття та орієнтація на різні пріоритети у визначеннях дають можливість узагальнення визначення для його подальшого дослідження, тож експортний потенціал, на нашу думку, варто визначати як готовність, спроможність господарської одиниці чи народного господарства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експортну діяльність, яка полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту продукції, робіт та послуг. Експортний потенціал є основою для розроблення стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, фактори, які впливають на розвиток експортного потенціалу, також опосередковано впливають і визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку [2].

Трансформаційний період розвитку національної економіки, питання євроінтеграції робить завдання формування експортного потенціалу країни надважливим, оскільки майбутні процеси лібералізації зовнішньоторговельних бар'єрів базуються на конкурентоспроможності продукції національних підприємств на зовнішніх ринках.

Визначення експортного потенціалу як переліку можливостей країни здійснювати експортну діяльність на основі паритетних відносин з іншими країнами потребує формування ознак її конкурентоспроможності так званих індикаторів розвитку. Згідно з індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) до них відносять більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал») за 3 основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення». Варто зауважити, що Україна посіла 83 місце зі 140 в рейтингу глобальної конкурентоспроможності економіки, піднявшись на шість сходинок порівняно з 2017 роком (57 балів із можливих 100). У 2017 році Україна посіла 89 місце серед 135 учасників. Проте зміна методології рейтингування не дозволяє напряму зіставляти позицію України з минулорічним рейтингом [3].

Нова методологія охоплює 140 країн, конкурентоспроможність яких оцінюється за 98 індикаторами, які згруповані в 12 основних компонентів – драйверів продуктивності, що формують конкурентоспроможність країни. Розробники методології поставили за мету максимально відстежити динаміку світової економіки в умовах Четвертої індустріальної революції та сконцентрувати увагу на нових факторах конкурентоспроможності, пов'язаних із швидким поширенням цифрових технологій, які раніше не були в пріоритеті політичних рішень урядів. Йдеться про генерування ідей, підприємницьку культуру, інновації, відкритість та адаптивність. Новий Глобальний індекс конкурентоспроможності 4.0 має, які і минулого року, 12 компонентів, однак самі компоненти були реорганізовані та отримали нові назви. Кількість індикаторів зменшилася з 114 до 98, при цьому 64 індикатори є новими. Самі ж індикатори розраховувалися на основі статистичних даних та опитувань [4].

Однак задля можливості порівняння динаміки показників розробники рейтингу також розраховували позиції країн на основі даних попереднього періоду. Таким чином, ми можемо відстежити

річні зміни в тому чи іншому «новому» індикаторі та компоненті, що формують загальний рейтинг країни у 2018 році. У результаті за новою методологією у порівнянні з попереднім роком позиції України погіршилися в 11 компонентах, і тільки в одному («Динаміка бізнесу») зафіксовано позитивну динаміку.

Найбільше балів Україна отримала за такими компонентами, як «Навички» (45-те місце), «Розмір ринку» (47-ме місце) «Інфраструктура» (57-ме місце), та «Інноваційна спроможність» (58-ме місце). А за індикатором «рівень електрифікації» Україні навіть вдалось зайняти перше місце. Проте це перше місце Україна поділила з 66 учасниками рейтингу.

Компонентами, які тягнуть Україну донизу, виявилися «Макроекономічна стабільність» (131-е місце), «Фінансова система» (117-те місце) та «Інституції» (110-те місце) [4].

Серед індикаторів, які забезпечили Україні низькі бали, можна виокремити такі:

- вплив організованої злочинності на вартість ведення бізнесу;
- рівень інфляції (середній показник за 2016–2017 рр.);
- динаміка боргу з врахування кредитного рейтингу країни;
- рівень тероризму;
- незалежність судової системи;
- захист прав власності;
- якість доріг;
- вплив податків та субсидій та конкуренцію;
- гнучкість встановлення заробітної плати;
- фінансування МСБ;
- надійність банків;
- частка проблемних кредитів;
- темп росту інноваційних компаній.

Найближчими сусідами України в рейтингу є Домініканська республіка (82 місце) та Македонія (84 місце). Географічні сусіди України обігнали її: Росія зайняла місце 43-тє місце, Польща – 37-ме, Словаччина – 41-е та Угорщина – 48-ме, Румунія – 52-ге. Нижче опинилася тільки Молдова (88-ме місце), а Білорусь традиційно не рейтингувалася. Очолили рейтинг Сполучені Штати Америки, за ними слідує Сінгапур та Німеччина. Минулорічний лідер – Швейцарія – зайняла 4 місце. Найнижчий рівень конкурентоспроможності незмінно у Ємена та Чаду (рис. 1).

На основі даних дослідження сутності та можливостей використання Індексу глобальної конкурентоспроможності варто зауважити, що зміна методики його обрахунку визначила додаткові та нові чинники формування конкурентоспроможності національної економіки і, як наслідок, її експортного потенціалу.

Доцільно внаслідок окреслення індикаторів впливу на експортний потенціал країни на макrorівні зазначити базовий рівень (підприємство) його формування. Отже, на експортний потенціал підприємства впливає така сукупність факторів: організація управління підприємством, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, планування експортного виробництва, кадровий менеджмент тощо.

На експорт на регіональному та галузевому рівнях впливатимуть такі фактори, як наявність угод із країнами, на ринки яких планується вийти, узгодженість національного законодавства із законодавством приймаючих країн, нормативна база підтримки експорту та наявні заходи протекційно-політичної політики [5].

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що

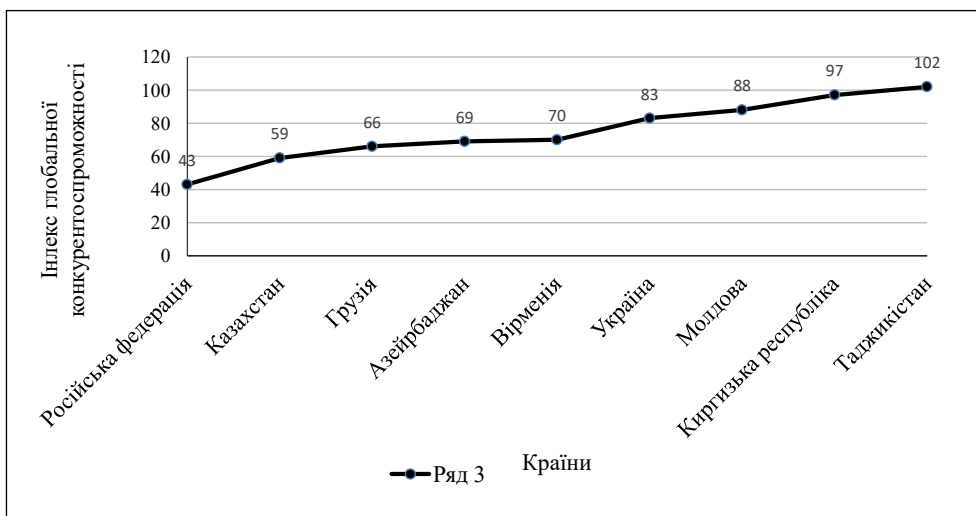


Рис. 1. Значення індексу глобальної конкурентоспроможності деяких країн пострадянського простору

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передують аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Експортний потенціал підприємства формується за допомогою системи факторів процесу господарювання у зовнішньому та внутрішньому середовищах, а не лише як результат формування суто виробничих потужностей – одного з елементів матеріально-речового носія експортного потенціалу підприємства.

Реалізація експортного потенціалу першочергово полягає в необхідності суттєвого коригування зовнішньоторговельної політики щодо створення сприятливих умов, які стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту [6] (рис. 2).

Динаміка зовнішньої торгівлі України відображає всі проблеми трансформаційної економіки, але тенденція чистого експорту свідчить про те, що з 1996 р. до 2005 р. сальдо зовнішньої торгівлі має позитивне значення [7].

Із 2006 року обсяги імпорту переважали експорт. Станом на кінець 2018 р. сальдо платіжного балансу є від'ємним і становить -30,54 млн. грн., слід зауважити, що з 2016 р. зросли й абсолютні показники експорту та імпорту. Зокрема, у 2018 р. порівняно із 2005 роком обсяги експорту зросли на 138,17 млн. грн. (708%), а порівняно із 2016 р. – на 43,43 млн. грн. (137%); обсяги імпорту у 2018 в свою чергу зросли на 171,09 млн. грн (857%) порівняно із 2005 р., а порівняно із 2016 р. – на 59,12 млн. грн. (145 %).

Відображення сальдо платіжного балансу свідчить лише про загальну тенденцію зовнішньоекономічної політики держави, зростання імпорту можна пов'язати із кризовими явищами в Україні 2013–2015 рр., в тому числі знеціненням національної грошової одиниці. Значне збільшення експорту вказує на зростання експортного потенціалу України (рис. 3).

Про ефективність набутого Україною експортного потенціалу свідчать перспективи розвитку найбільш конкурентоспроможних галузей національної економіки, а саме агропромислового та машинобудівного комплексу, металургійної промисловості, текстильної тощо. Щодо товарної структури зовнішньої торгівлі, то Україна здебільшого експортує сировину. На першому місці – продаж зернових культур (4 млрд 72 млн дол.), який зріс на 48%. Майже на таку ж суму країна продає чорні метали (-8,3%). На третьому місці за кількістю експорту йдуть жири та олії тваринного або рослинного походження, яких продано на 2 млрд 30 млн дол., що на 3,2% більше, ніж минулого року. Майже на чверть зріс експорт руд, шлаку та золи (1 млрд 505 млн дол.) [8].

Щодо агропромислового комплексу, то за 2017 рік загальний експорт сільськогосподарської продукції становив 17,8 млрд дол. США, що на 13% більше, ніж за 2016 рік. А за результатами 2018 року загальний експорт продукції з України становив 18,6 млрд дол. США, що на 4,49% більше порівняно з 2017 роком (рис. 4).

За останні 5 років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зросла з 31% у

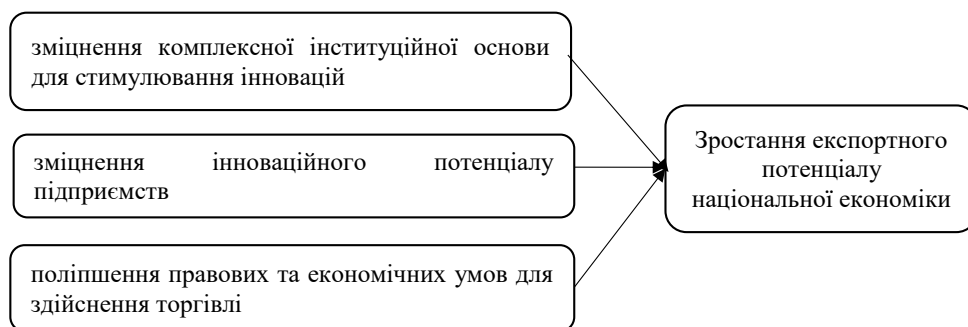


Рис. 2. Фактори впливу на зростання експортного потенціалу України

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України за 2005–2018 рр. (млрд грн)

Складові платіжного балансу	Роки							Абсолютні відхилення (±)		Відносні відхилення, (у %)	
	2005	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2018/2005	2018/2016	2018/2005	2018/2016
Експорт	22,7	44,5	54,9	71,7	77,0	117,5	160,9	138,2	43,43	708	137
Імпорт	22,3	52,1	58,1	83,5	83,4	132,3	191,4	171,1	59,12	857	145
Сальдо	0,4	-7,6	-3,2	-11,8	-6,4	-14,8	-30,5	-	-	-	-

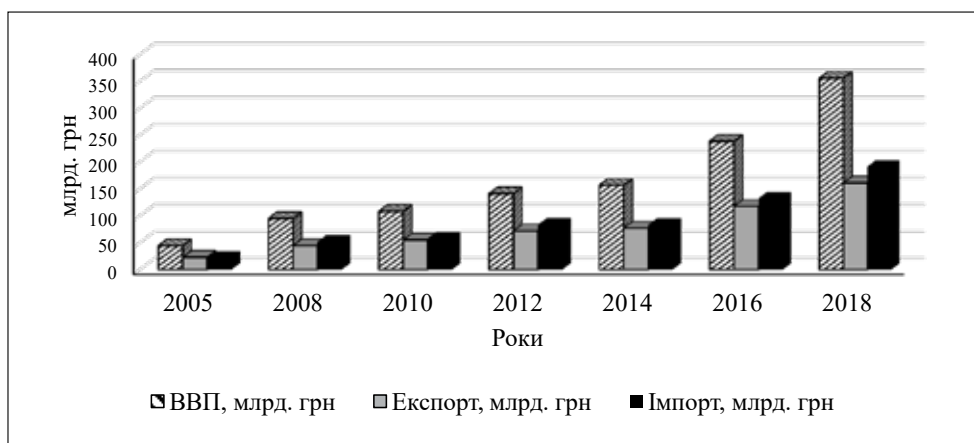


Рис. 3. Динаміка валового внутрішнього продукту, експорту та імпорту України у 2005–2018 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

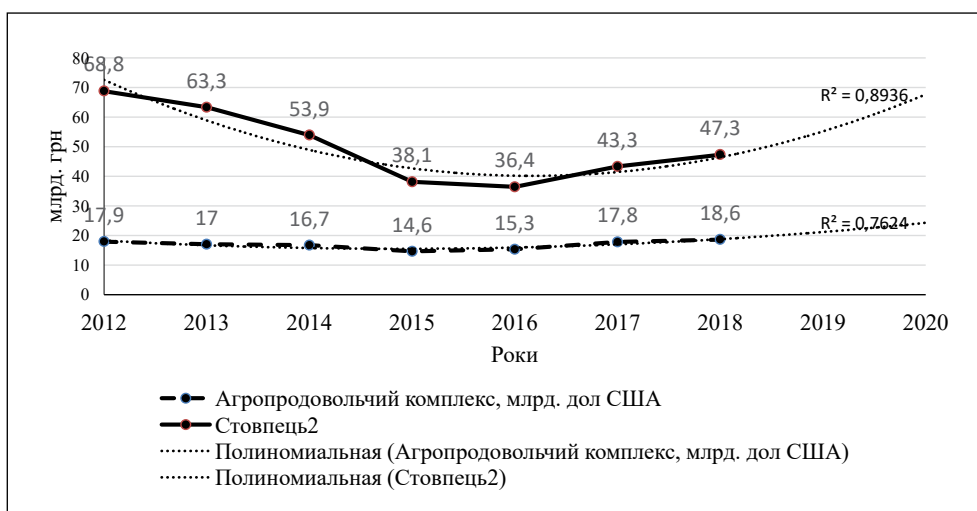


Рис. 4. Динаміка загального експорту та експорту агропромислового комплексу України за 2012–2018 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

2014 році до 39,3% у 2018 році. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження – пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. Частка цієї продукції в структурі становить порядку 55% [9].

За рівняннями тренду і за обраним коефіцієнтом детермінації (R^2) можна робити прогноз на 2019–2020 рр. За даними прогнозу можна зауважити, що тенденція є позитивною, що свідчить про наявність експортного потенціалу у агропромислового комплексу (рис. 5).

Аналіз структури експорту агропромислового комплексу свідчить про його великий експортний потенціал, але така тенденція не буде постійною і стійкою за умови вступу України до ЄС, оскільки на ринках продукції сільського господарства Європейського Союзу є сформоване конкурентне середо-

вище і визначена кількість виробників. Доцільним буде сказати, що рейтинг ринків приймаючих країн займає Індія із величиною вітчизняного експорту на суму 1856 млрд. дол., Китай (1171 млн. дол. США), Нідерланди (1158 млн. дол. США), Іспанія (1040 млн. дол. США), Єгипет (889 млн. дол. США), Туреччина (800 млн. дол. США), Італія (703 млн. дол. США), Німеччина (658 млн. дол. США), Саудівська Аравія (589 млн. дол. США), Білорусь (569 млн. дол. США).

Така інформація свідчить про можливість розширення експорту у країнах Європейського Союзу, про розвиток нових ринків збуту та зростання експортного потенціалу національної економіки у режимі євроінтеграції.

Слід зазначити, що фізичні обсяги експорту чорних металів до країн Європи знизилися майже на 17% через ефект від захоплення низки мета-

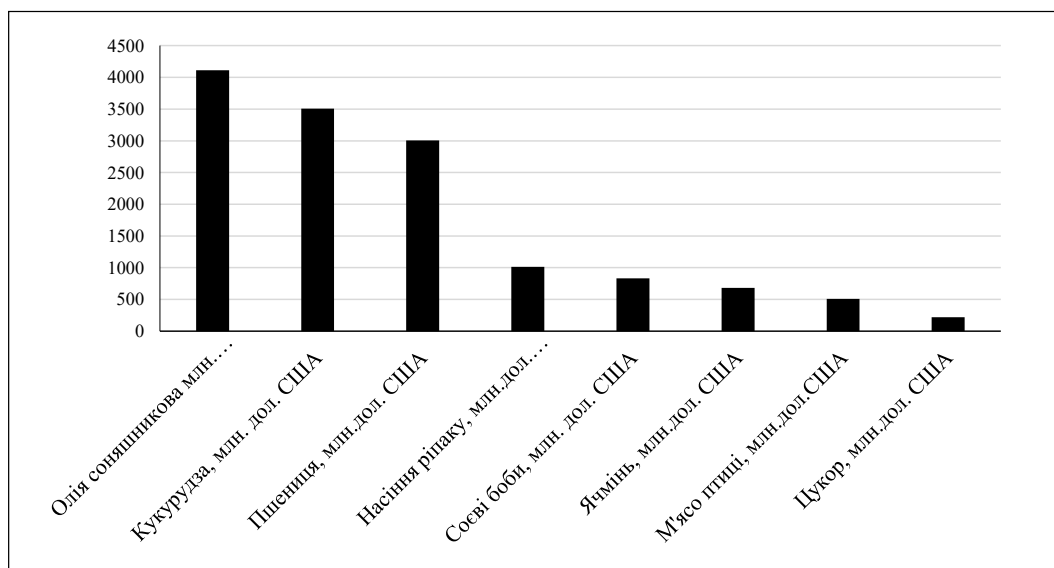


Рис. 5. Продукти агропромислового комплексу України, що займали провідне місце у експорті у 2018 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

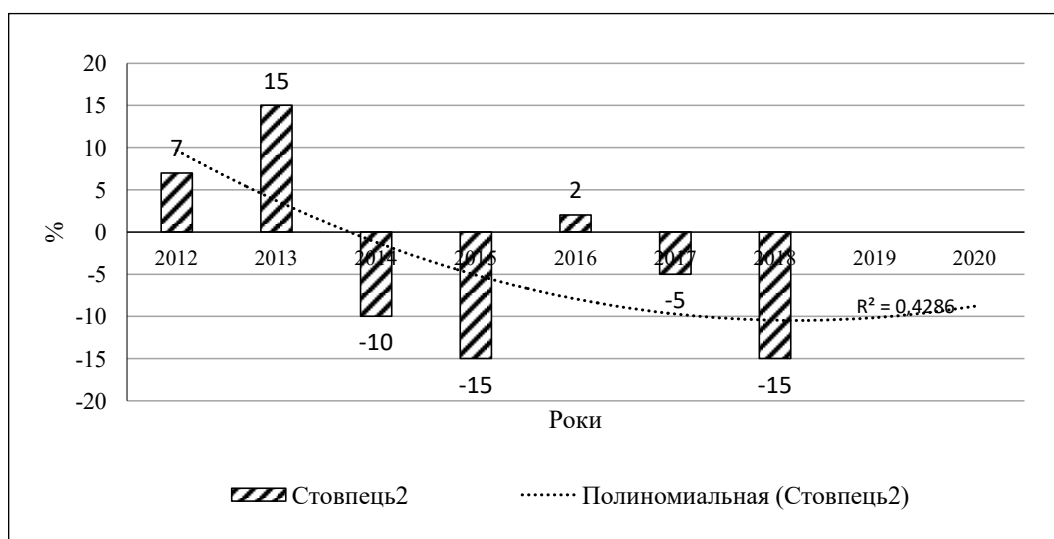


Рис. 6. Динаміка частки продукції машинобудування у експорті України за 2012 –2018 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [10]

лургійних підприємств на неконтрольованих Україною територіях та відсутність доступу до ресурсів і продукції підприємств на тих територіях. Однак завдяки зростанню світових цін вартісні обсяги експорту продукції металургії збільшилися на 21%. Експорт залізних руд збільшився в 1,6 разу, насамперед завдяки зростанню цін, хоча фізичні обсяги поставок також дещо зросли (на 4%) [10].

Однак частка продукції машинобудування в загальному експорті до країн Європи продовжувала знижуватися (через динамічніше зростання експорту інших товарних груп). Як і раніше, експорт продукції машинобудування до країн Європи характеризується відсутністю довгострокових

контрактів. Водночас продовжує розвиватися окремий нішевий експорт, наприклад проводів ізолюваних, акумуляторів (рис. 6).

Аналіз часток продукції машинобудування у експорті України дає загалом невтішні прогнози, зважаючи на втрату сировинних потужностей для виробництва машинобудівної продукції. Але за інших рівних умов можна припустити зменшене зростання у 2020 році.

Серед виробів із деревини найбільше зріс експорт до країн Європи листів для облицювання (+29%), столярних виробів (+21%, зокрема дверей та їхніх рам, панелей для підлог), паперу та картону (+68%), ящиків та коробок (+80%).

Серед промислових виробів найбільше зріс експорт до країн Європи скляних бутлів, пляшок (+24%), керамічної плитки (+89%), хутра (36%), суконь жіночих (утричі) та раковин (+18%).

Проаналізувавши експортний потенціал у галузевому розрізі, варто зауважити, що негативною є тенденція постачання сировини та матеріалів, постачання сільськогосподарських культур, хоча і займає перше місце в експорті у перспективі, зважаючи на світові тенденції розвитку глобального економічного середовища, повинно поступитися наукомісткій продукції, складній продукції машинобудівного комплексу тощо.

У регіональному розрізі формування експортного потенціалу національної економіки здійснюється у поєднанні із галузевим аспектом.

Серед регіонів України найбільший позитивний внесок у динаміку експорту товарів за 8 місяців 2019 року спостерігався у м. Києві (+4,4%), Київській області (+0,4%), Полтавській (+0,6%), Харківській (+0,2%), Дніпропетровській (+1,5%); Львівській (+0,6%), Вінницькій (+0,4%), Миколаївській (+0,6%), Кіровоградській (+0,3%). Сумарний внесок дев'яти вищенаведених регіонів становив +9,0%.

Інші регіони України, крім Запорізької, Донецької, Закарпатської, Волинської, Луганської, Одеської, Івано-Франківської, Тернопільської, Хмельницької та Черкаської областей, також продемонстрували позитивну динаміку зростання експорту товарів. Водночас за 8 місяців 2019 року Запорізька та Донецька області кожну додали найбільшого негативного внеску до приросту експорту (-0,9%). Суттєвого негативного внеску до приросту експорту додала Закарпатська область (-0,4 %).

Основною ідеєю реалізації зовнішньоторговельної політики України у напрямі зростання експорту у кількісному та якісному вираженні є експорт наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках [11].

Заходами реалізації окресленої ідеї стратегічними цілями вважають:

1. Створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту.

2. Розвиток послуг із підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств.

3. Зміцнення навичок і компетенцій підприємств, необхідних для участі в міжнародній торгівлі

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз експортного потенціалу України у галузевому та територіальному розрізі дає можливість стверджувати, що, якщо використовувати всі напрями та заходи Експортної стратегії України 2017–2021 рр., можна буде змінити структуру експорту на більш конкурентоспроможну, створити на основі наявних ніш великі ринки збуту та створити і закріпити імідж за Україною не як сировинного експортера, а як високотехнологічної, конкурентоспроможної у глобальному середовищі держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. Донецьк: ДонНУ. 2004. С. 166–170.

2. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка* № 4. 2012 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092> (дата звернення: 24.11.2019).

3. Сайт «Економічної правди» URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/17/641667/> (дата звернення: 25.11.2019).

4. Глобальний рейтинг конкурентоспроможності 2018: як покращити позиції незважаючи на падіння. URL: <http://case-ukraine.com.ua/news/globalnij-rejting-konkurentospromozhnosti-2018-yak-pokrashhiti-pozitsiyi-nezvazhayuchi-na-padinnya/> (дата звернення: 24.11.2019).

5. Гутів Г.Г. Сутність експортного потенціалу машинобудівної галузі та чинники впливу на нього. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 748. С. 133–140.

6. Аналіз експортного потенціалу Дніпропетровського регіону URL: https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploadedfiles/Diversifikacija_rinkiv_2019.pdf (дата звернення: 25.11.2019).

7. Сайт Мінфіну URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/> (дата звернення: 24.11.2019).

8. Електронне видання «Слово і діло» URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/08/05/infografika/ekonomika/eksport-ta-import-zrosly-pokaznyky-zovnishnoy-torhivli-ukrayiny-sichni-travni-2019-roku> (дата звернення: 24.11.2019).

9. Сайт “ucab” URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torghivli_ukraini (дата звернення: 25.11.2019).

10. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Європи. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442> (дата звернення: 25.11.2019).

11. Експортна стратегія України 2017–2020 рр. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021> (дата звернення: 25.11.2019).

REFERENCES:

1. Pyrets N. M. (2004) Faktory rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrainy [Factors of development of export potential of Ukraine] Problemy rozvytku zovnishnoekonomichnykh zviyazkiv ta zaluchennia inozemnykh investytsii: rehionalnyi aspekt. Donetsk: DonNU. pp. 166–170. (in Ukrainian)

2. Sokolovska V. M. (2012) Formuvannia eksportnoho potentsialu pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Formation of export potential of the enterprise in modern economic conditions] Efektyvna ekonomika № 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092> (accessed 24 November 2019).

3. Sait "Ekonomichnoi pravdy" Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/17/641667/> (accessed 25 November 2019).

4. Hlobalnyi reitynh konkurentospromozhnosti 2018: yak pokrashchyty pozytsii nezvazhaiuchy na padinnia. Available at: <http://case-ukraine.com.ua/news/globalnij-rejting-konkurentospromozhnosti-2018-yak-pokrashchiti-pozitsiyi-nezvazhayuchi-na-padinnya/> (accessed 24 November 2019).

5. Hutiv H. H. (2012) Sutnist eksportnoho potentsialu mashynobudivnoi haluzi ta chynnyky vplyvu na noho [The essence of the export potential of the engineering industry and the factors influencing it] Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika". no. 748, pp. 133–140.

6. Analiz eksportnoho potentsialu Dnipropetrovskoho rehionu Available at: https://adm.dp.gov.ua/storage/app/media/uploadedfiles/Diversifikacija_rinkiv_2019.pdf (accessed 25 November 2019).

7. Sait Minfinu Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/> (accessed 24 November 2019).

8. Elektronne vydannia "Slovo i dilo" Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2019/08/05/infografika/ekonomika/eksport-ta-import-zrosly-pokaznyky-zovnishnoyi-torhivli-ukrayiny-sichni-travni-2019-roku> (accessed 24 November 2019).

9. Sait "UCAB" Available at: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini (accessed 25 November 2019).

10. Tendentsii zovnishnoi torhivli tovaramy Ukrainy z krainamy Yevropy. Natsionalnyi bank Ukrainy Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442> (accessed 25 November 2019).

11. Eksportna stratehiia Ukrainy 2017–2020 rr. Available at: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>. (accessed 25 November 2019).

Klipkova Oksana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
and Social and Humanities
Lviv Educational and Scientific Institute
State University of Banking

Tsebenko Oleh

Candidate of Pedagogical Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Political Science
and International Relations
Lviv Polytechnic National University

ANALYTICAL MONITORING OF THE STATE OF EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE

Increasing the country's competitiveness in the global market is a constant task of implementing political and economic reforms. One of the components of Ukraine's global competitiveness is the growth of its export potential as a basis for expanding markets, providing scientific and technical cooperation and developing specialization of social production.

The study of the problem focused on the main problematic moments of ensuring the competitiveness of the national economy, identified trends and main factors of its formation, emphasized on the methodology of calculating the Global Competitiveness Index, and the impact of its change on the position of Ukraine in the global economic space.

The purpose of this article is to identify the features and problems in shaping Ukraine's export potential. The relevance of the article is determined by the research of priority areas for the global economic environment of industries and regions, the problematic moments of the formation of export strategies and the identified legislative possibilities of realizing the national export potential.

The method of comparison and the method of expert assessments – in the aspect of analysis of theoretical aspects of the concept of “export potential”, statistical and logical methods – in the analysis of ratings of banking institutions and export structure of Ukraine formed by the Ministry of Finance of Ukraine, the method of economic and mathematical modeling – in forecasting trends export-oriented industries.

In the study of the problem, attention was paid to the main problematic moments in the formulation of Ukraine's export policy, an analytical study of exports in the sectoral and regional aspects was carried out. It is revealed that the greatest share in the export of Ukraine is occupied by the products of the agro-industrial complex. Such a trend is disappointing in the choice of a high-tech sector as a priority for implementation. In other proportions, the rest of the exports are in the sectors of metallurgy, mechanical engineering, chemical and wood industry, etc. It was noted that in the last 5 years in Ukraine the value of exports and imports has increased, but this did not affect on the creation of a positive balance of payments.

As a result of the research, the possibilities of growth of domestic export potential in terms of sectoral activity and regional development were identified on the basis of research of theoretical approaches and practical principles of implementation of the Export Strategy of Ukraine 2017–2021. The basis for the formation of Ukraine's powerful export potential is the innovative orientation of economic development, the main priority sectors that form the basis for enhancing the competitiveness of the national economy in the global market.

The value of the research is to determine the likely scenarios for the deployment of Ukraine's export strategy in terms of the formation of external and internal competitiveness of domestic producers based on extrapolation of the results of its current export potential.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СФЕРА ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

INVESTMENT-INNOVATIVE SPHERE OF UKRAINE'S ACTIVITIES IN GLOBALIZATION

В умовах глобалізації економіка кожної країни модернізується та функціонує відповідно до тих умов, які виникають на ринку за конкуренції. Цілі та завдання економічної політики України в період набуття статусу незалежної європейської держави визначаються потребою створення нової високоякісної ринкової системи. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності є актуальним для розуміння того, наскільки економічно розвинутою та привабливою є країна відповідно до умов світової глобалізації. У статті розглянуто інвестиційно-інноваційний сектор економіки України в умовах глобалізації шляхом аналізу інвестиційних надходжень у країну за останні роки; проведено аналіз економічного положення України за Індексом глобальної конкурентоспроможності, що дав змогу дослідити рівень загальної конкурентоспроможності країни; розглянуто основні проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, запропоновано шляхи виправлення ситуації.

Ключові слова: глобалізація, інвестиційно-інноваційний сектор економіки, світовий ринок, конкурентоспроможність, ринкова економіка.

В условиях глобализации экономика каждой страны модернизируется и функционирует

в соответствии с теми условиями, которые возникают на рынке при конкуренции. Цели и задания экономической политики Украины в период получения статуса независимого европейского государства определяются потребностью создания новой высококачественной рыночной системы. Анализ инвестиционно-инновационной деятельности является актуальным для понимания того, насколько экономически развитой и привлекательной является страна в соответствии с условиями мировой глобализации. В статье рассмотрен инвестиционно-инновационный сектор экономики Украины в условиях глобализации путем анализа инвестиционных поступлений в страну за последние годы; проведен анализ экономического положения Украины по Индексу глобальной конкурентоспособности, который позволил исследовать уровень общей конкурентоспособности страны; рассмотрены основные проблемы инвестиционно-инновационной деятельности предприятий, предложены пути исправления ситуации.

Ключевые слова: глобализация, инвестиционно-инновационный сектор экономики, мировой рынок, конкурентоспособность, рыночная экономика.

УДК 330.322:005.591.6:005.44(477)
<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-10>

Колобердянко І.І.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів і економіки міжнародного туризму
Запорізький національний університет
Рєпка К.Р.

студентка
Запорізький національний університет

In the context of globalization, the economy of each country is modernized and functions according to the circumstances that arise in the market in the case of competition. The goals and objectives of Ukraine's economic policy in the period of gaining the status of an independent European state are determined by the need to create a new high-quality market system. The analysis of investment-innovative activity is relevant to understand how economically developed and attractive a country is in the context of global globalization. The article deals with the investment-innovative sector of Ukraine's economy in the context of globalization, by analyzing investment income to the country in recent years. During the period 2010–2018, the flow of investment into Ukraine had a negative trend, namely their decrease from \$51 705.3 to \$32 291.9 million. USA. With regard to direct investments from Ukraine, they remained almost at the same level for the whole period – about \$6 340.0 million. USA. The analysis of the economic situation of Ukraine by the Global Competitiveness Index made it possible to investigate the level of the country's overall competitiveness. Ukraine's place in the global competitiveness rating in recent years has not been stable and lacked one-sided dynamics. However, in 2018, the country climbed 4 steps higher, indicating some positive changes. Investment-innovative activity of enterprises is a significant component in the overall development of a competitive state economy in the context of globalization. In order to improve the economic situation, the state should provide and motivate the activities of innovative enterprises at the legislative level. The importance of innovation in the globalization of the world economy is explained by the fact that investment-innovative activity is an indicator of productivity growth of factors of production, influences (in direct proportion) to production volumes, accelerates structural shifts, and in general, innovation-investment activity is one of the significant components of the country characterizing in the global economy and affect the competitiveness of the national economy.

Key words: globalization, investment-innovative sector of the economy, world market, competitiveness, market economy.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіка кожної країни модернізується та функціонує відповідно до тих умов, які виникають на ринку за конкуренції. Цілі та завдання економічної політики України в період набуття статусу незалежної європейської держави визначаються потребою створення нової високоякісної ринкової системи.

Встановлення конкурентоспроможної ринкової системи означає перехід до стандартів світової ринкової економіки, тому нині актуальним є дослідження економічної системи України, проблем та перспектив розвитку. Інноваційно-інвестиційна діяльність є одним з ключових факторів того, наскільки економічно вигідно та привабливо

здійснювати підприємницьку діяльність у країні. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності є актуальним для розуміння того, наскільки економічно розвинутою та привабливою є країна відповідно до умов світової глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси глобалізації вивчали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Напрямок дослідження економічного поняття «глобалізація» розглядається зарубіжними дослідниками переважно на макроекономічному рівні, щодо вітчизняних, то в їх роботах вивчається вплив процесів глобалізації на соціально-економічні процеси розвитку вітчизняної економіки. Глобалізаційні процеси досліджуються українськими вченими-економістами. Зокрема,

під керівництвом О. Білоруса засновано школу української глобалістики, представниками якої є В. Андрущенко, що досліджував питання фінансової реструктуризації України в епоху перетворень [1]; О. Гончаренко, що розглядав формування наукової картини світу та наукового світогляду як складний, динамічний та суперечливий процес, на який впливає багато факторів [2]; В. Кремень, окремі праці якого присвячені питанням розвитку України в добу глобалізації [3]; І. Новак, серед робіт якого слід назвати працю «Як підняти українську економіку» [4], а також Д. Лук'яненко [5], Ю. Макогон [6], А. Філіпенко [7].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інвестиційно-інноваційного сектору економіки України в умовах глобалізації шляхом аналізу інвестиційних надходжень у країну за останні роки, загальної конкурентоспроможності України шляхом аналізу економічного положення за Індексом глобальної конкурентоспроможності, а також визначення шляхів удосконалення інвестиційно-інноваційного сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні перед Україною постає завдання забезпечення реалізації своїх національних інтересів у динамічному світі, розвиток якого визначається абсолютно новими в історії процесами. Роль недержавних суб'єктів неухильно зростає, особливо в економіці, адже транснаціональні компанії сьогодні виробляють близько третини всього світового продукту. Ці зміни демонструють силу глобалізації, а саме сукупність економічних, політичних, демографічних та соціальних процесів, що формують новий рівень взаємозалежності націй [8]. Основний зміст цих процесів складають формування глобальних світових ринків, модернізація на основі швидко зростаючих технологій та створення нових центрів економічного та політичного впливу тяжкості.

Новий рівень конкуренції між країнами та регіональними угрупованнями стає результатом глобалізації. Отже, успіх будь-якої нації у XXI столітті залежить від її здатності реалізовувати свої національні інтереси через участь у процесах глоба-

лізації, адаптацію своїх суспільних та соціальних механізмів до цих процесів.

Щодо України, то в умовах сучасної глобалізації особливо актуальним постає питання формування нової конкурентоспроможної економіки, яка буде функціонувати на інноваційних засадах згідно зі стандартами, які виникають на світовому ринку. Становлення нового модернізованого економічного суспільства викликано процесами глобалізації, які пояснюються таким чином.

1) На сучасному етапі глобалізації світової цивілізації різні країни певною мірою зазнають перетворень у всіх сферах людського життя.

2) На початку XXI століття Україна зіткнулася з низкою економічних, політичних, соціальних та культурних проблем, включаючи соціально-антропологічні, соціально-економічні та соціокультурні.

3) Всебічна інтеграція та інформаційно-комунікаційна революція, які створюють об'єктивні передумови як для об'єднання людства, так і для його відокремлення, визначають напрям глобалізаційних зрушень [9].

Щоби зрозуміти загальне положення економіки України, а також визначити інноваційно-інвестиційну привабливість, розглянемо такі фактори впливу.

Конкурентна позиція України є нестійкою, що відображено у деяких світових рейтингах. На кінець 2018 року в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 81 місце серед 137, піднявшись на чотири пункти. Проаналізуємо рейтинг України за Індексом глобальної конкурентоспроможності за останні роки (табл. 1).

Отже, як бачимо з табл. 1, місце України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності останніми роками не було стабільним і не мало односторонньої динаміки. Однак у 2018 р. Україна піднялась на 4 сходинки, що свідчить про певні позитивні зміни.

Згідно з рейтингом за рівнем державних інститутів Україна посідає 110 місце, за інфраструктурою – 57 місце, за рівнем адаптації технологій – 77 місце. Макроекономічна стабільність України перебуває на 131 місці, рівень охорони здоров'я – на 94 місці, рівень освіти – на 46 місці, ринок това-

Таблиця 1

Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності (2012–2018 рр.)

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012–2013 рр. (зі 144 країн)	2013–2014 рр. (зі 148 країн)	2014–2015 рр. (зі 144 країн)	2015–2016 рр. (зі 140 країн)	2016–2017 рр. (зі 138 країн)	2017–2018 рр. (зі 137 країн)
Україна	73	84	76	79	85	81
Грузія	77	72	69	66	59	67
Туреччина	43	44	45	51	55	53
Росія	67	64	53	45	43	38
Польща	41	42	43	41	36	39

Джерело: розроблено на основі [10]

рів – на 73 місці. Ринок праці України оцінений 66 місцем, фінансова система – 117 місцем, обсяг ринку – 47 місцем, динаміка бізнесу – 86 місцем, здатність до інновацій – 58 місцем.

Спостерігаючи такі показники в рейтингу країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності, можемо зробити такий висновок: Україна має покращувати умови ведення економіки для зростання конкурентоспроможності. В сучасних умовах функціонування економіки значний всесвітній і, відповідно, загальнодержавний вплив на ведення економіки мають процеси глобалізації.

Проведений порівняльний аналіз стану інноваційної системи України щодо світового рівня на основі міжнародних індексів свідчить про те, що Україна має високий освітній та науковий потенціал, здатний виготовляти різноманітні нововведення у вигляді ідей, наукових розробок, патентів. Серед конкурентних переваг України відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності варто виділити такі (табл. 2).

Проаналізувавши дані, наведені в табл. 1, цілком обґрунтовано можемо сказати, що в Україні є сприятливі умови для ведення бізнесу та інвестиційно-інноваційної діяльності, однак, як і в будь-якій функціонуючій системі, тут є певні недоліки, які негативно впливають на економічну привабливість країни.

Для покращення загального економічного стану України, зокрема у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, необхідно звернути увагу на такі аспекти:

– сприяння розвитку наукоємних видів діяльності (перехід до високотехнологічної інноваційної економіки);

– державна підтримка та заохочення розвитку виробництва інтелектуальних продуктів, зокрема політика, спрямована на експорт такої продукції;

– врегулювання законодавчої бази підтримки та врегулювання інвестиційно-інноваційної діяльності;

– розроблення мотиваційних та економічно вигідних програм для ведення бізнесу в інвестиційно-інноваційних умовах.

Розглянемо надходження інвестицій в Україну за останні роки (табл. 3).

Для того щоби краще проаналізувати динаміку, перенесемо дані на графік (рис. 1).

Отже, як бачимо з вищенаведених даних, обсяг інвестицій в Україну за 2013–2018 рр. мав негативну динаміку, а саме зменшився від 51 705,3 млн. дол. США до 32 291,9 млн. дол. США. Щодо прямих інвестицій з України, то за весь період вони залишались майже на одному рівні, становлячи приблизно 6 340,0 млн. дол. США.

Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств є вагомим складовим в загальному становленні конкурентоспроможної економіки держави в умовах глобалізації. Для покращення економічної ситуації держава має забезпечити та мотивувати діяльність інноваційних підприємств на законодавчому рівні. Сталий економічний розвиток держави має складові, наведені на рис. 2.

З наведеної схеми можемо зробити висновок, що інвестиційно-інноваційна діяльність лише в комплексі з іншими складовими може забезпечити сталий розвиток економіки, під час розроблення стратегії діяльності підприємства потрібно зосереджувати увагу не лише на окремих складових, але й на повному комплексі та умовах діяльності зовнішнього середовища загалом.

Таблиця 2

Переваги та недоліки України щодо ведення бізнесу за умов сучасної глобалізації

Переваги	Недоліки
Висока ємність ринку, якість вищої, середньої та професійної освіти.	Недосконалість інституцій, зокрема, політичного, регуляторного та бізнес-середовища.
Робітники вирізняються відносно високим рівнем кваліфікації за порівняно низького рівня заробітної плати.	Коефіцієнт використання людських ресурсів є надзвичайно низьким.
Відповідно до Глобального індексу інновацій основною української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал.	Слабко розвинута інфраструктура, зокрема інноваційна, оскільки залишаються на низькому рівні показники валового нагромадження капіталу.
Серед розвинених країн світу Україна посідає 4 місце щодо забезпеченості сільськогосподарськими угіддями. На Україну припадають 25% світових чорноземів. Проблема полягає в тому, що сьогодні реалізація цих можливостей є неосвоєною сферою діяльності. За ефективністю використання сільгоспугідь Україна у 10–12 разів відстає від розвинених країн світу. Однак ресурсна й сировинна база залишається перевагою окремих галузей економіки.	В Україні відбувається поступова деградація інноваційного потенціалу (згідно з даними Держстату кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (із 133 744 осіб у 2010 р. до 59 392 осіб у 2017 р.).
Україна має гарний науковий потенціал та посідає значне місце серед розвинених країн.	Капітал є дефіцитним фактором (внутрішні інвестиції становлять 8,1% ВВП). Високий рівень інвестиційного ризику зумовлює недовіру з боку іноземних інвесторів.

Джерело: розроблено на основі джерела [11]

Цілком логічною буде модернізація економіки не в окремо вибраному сегменті, а комплексно з огляду на переваги та недоліки всіх складових структур, які загалом створюють загальну картину економіки країни. Отже, кожен сегмент ринку буде рівномірно розвиватись, створюючи конкурентоспроможну державну економіку.

Серед ключових аспектів, які є першочерговими в імплементації на шляху до покращення інвестиційно-інноваційного клімату, слід назвати вдосконалення правової та організаційної бази, які регулюють діяльність підприємств, що функціонують у цьому сегменті ринку; запропоновані варіанти вирішення цієї проблеми згрупуємо в схему, що наведена на рис. 3.

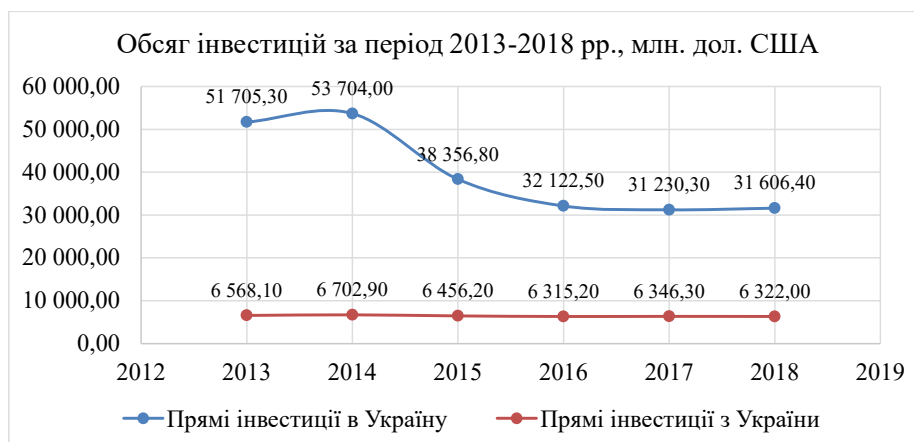


Рис. 1. Обсяг інвестицій за 2013–2018 рр.

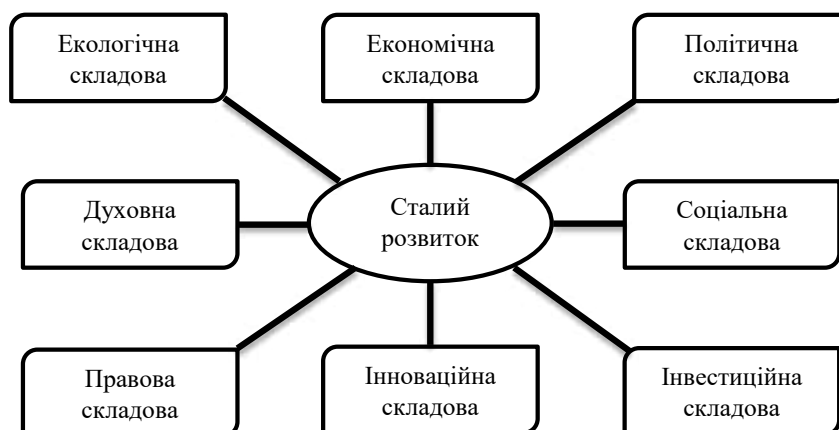


Рис. 2. Складові сталого розвитку України

Джерело: розроблено на основі джерела [16]

Таблиця 3

Обсяг інвестицій за 2013–2018 рр., млн. дол. США

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) (2013–2018 рр.)		
(дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя за 2014–2018рр., а також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях)		
Станом на 1 січня	Прямі інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2013	51 705,3	6 568,1
2014	53 704,0	6 702,9
2015	38 356,8	6 456,2
2016	32 122,5	6 315,2
2017	31 230,3	6 346,3
2018	31 606,4	6 322,0
31 грудня 2018 р.	32 291,9	6 295,0

Джерело: розроблено на основі джерела [12]



Рис. 3. Шляхи вдосконалення інвестиційно-інноваційного сектору економіки України

Джерело: розроблено на основі джерела [15]

Таким чином, наявність певних проблем в інвестиційно-інноваційній привабливості економіки дасть змогу не лише визначити недоліки, але й виділити окремі шляхи покращення ситуації на світовому ринку шляхом аналізування [13].

Важливість інновацій у глобалізації світової економіки пояснюється тим, що саме інвестиційно-інноваційна діяльність є індикатором зростання продуктивності факторів виробництва, впливає (прямо пропорційно) на обсяги виробництва, прискорює структурні зрушення й загалом є однією з вагомих складових частин, що характеризують статус країни в глобальній економіці та впливають на конкурентоспроможність національної економіки [14].

Висновки з проведеного дослідження. Процеси глобалізації створюють умови для розвитку діяльності інноваційних підприємств. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств України в умовах глобалізації характеризується тим, що за останні роки інвестиції в економіку України мають тенденцію до зниження. У статті розглянуто основні проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, запропоновано шляхи виправлення ситуації, такі як державна підтримка інвестиційних програм, створення дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інфраструктурному інвестуванні, підвищення ролі регіонів у розвитку інноваційних процесів, методів сприяння інноваціям, що загалом впливатимуть на покращення інвестиційного клімату.

Таким чином, щоби вийти на новий етап конкуренції, необхідно забезпечити сприятливі умови для утворення та функціонування інноваційно активних підприємств, розвитку національної інноваційної екосистеми, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В., Данилов О. Фінансова реструктуризація в Україні в епоху перетворень. *Фінанси України*. 2003. № 5. С. 141–142. URL: <http://finukr.org.ua> (дата звернення: 28.11.2019).
2. Самко А. Формування наукової картини світу – напрям досліджень наукової школи С. Гончаренка. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки*. 2018. Вип. 151 (1). С. 127–132. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2018_151%281%29__30 (дата звернення: 28.11.2019).
3. Національна академія педагогічних наук України : сайт. URL: <http://naps.gov.ua/ua/structure/leadership/president/> (дата звернення: 28.11.2019).
4. Новак А. Як підняти українську економіку : монографія. 3-тє вид., доп. Київ : Гнозис, 2011. 368 с.
5. Лук'яненко Д., Тітова О. Глобальна модифікація конкурентних механізмів ринку. *Міжнародна економічна політика*. 2010. Вип. 1–2. С. 5–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2010_1-2_3 (дата звернення: 28.11.2019).
6. Макогон Ю., Бударіна Н., Прокопенко А. Трансформація світового фондового ринку: світові тенден-

ції та виклики для України : монографія. Донецьк : ДонНУ, 2013. 267 с.

7. Філіпенко А. Глобальний поділ праці на початку XXI ст. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 110 (1). С. 51–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2012_110%281%29__16 (дата звернення: 28.11.2019).

8. Швед Т., Біла І. Вплив глобалізації на розвиток національних підприємств: теоретичні аспекти. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 2 (49). Ч. 1. С. 81–89. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3213> (дата звернення: 28.11.2019).

9. Навроцька Н. Зміст процесів економічної глобалізації. *Наукові праці НДФІ*. 2012. Вип. 3. С. 97–102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2012_3_14 (дата звернення: 28.11.2019).

10. Решетило В., Островський І. Глобальні виклики структурної модернізації економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 38–43. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/10.pdf> (дата звернення: 28.11.2019).

11. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p/sp:java-max25> (дата звернення: 28.11.2019).

12. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.11.2019).

13. Решетило В. Глобальна економіка : навчальний посібник. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2018. 167 с.

14. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна : збірник аналітичних матеріалів / наук. ред. В. Юрчишин. Київ : Заповіт, 2018. 202 с.

15. Дятлова В., Бородаєнко Н., Положенцева К. Глобалізація світової економіки: сучасні тенденції та протиріччя процесу. *Менеджер*. 2016. № 2. С. 16–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2016_2_4 (дата звернення: 28.11.2019).

16. Стукан І. Фінансова глобалізація: сутність, етапи та наслідки. *Європейські перспективи*. 2015. № 1. С. 18–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evre_2015_1_5 (дата звернення: 28.11.2019).

REFERENCES:

1. Andrushchenko V., Danylov O. (2003) Finansova restrukturyzatsiia v Ukraini v epokhu peretvoren [Financial restructuring in Ukraine in the era of transformations]. *Finance of Ukraine* (electronic journal), no. 5, pp. 141–142. Available at: <http://finukr.org.ua> (accessed: 28 November 2019).

2. Samko A. (2018) Formuvannia naukovoï kartyny svitu – napriam doslidzhen naukovoï shkoly S. Honcharenka [Formation of the scientific picture of the world is the direction of research of the S. Goncharenko Scientific School]. *Bulletin of Chernihiv National Pedagogical University. Series: Pedagogical Sciences*, (electronic journal), vol. 151 (1), pp. 127–132. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2018_151%281%29__30 (accessed: 28 November 2019).

3. Natsionalna akademiia pedahohichnykh nauk Ukrainy : sait [National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine : site]. Available at: <http://naps.gov.ua/ua/structure/leadership/president> (accessed: 28 November 2019).

4. Novak A. (2011) Yak pidniaty ukrainsku ekonomiku : monohrafiia. 3-tie vyd., dop. [How to raise the Ukrainian economy : a monograph. 3rd ed., suppl.]. Kiev : Gnosis (in Ukrainian).

5. Lukianenko D., Titova O. (2010) Hlobalna modyfikatsiia konkurentnykh mekhanizmiv rynku [Global modification of competitive mechanisms of the market]. *International economic policy*, vol. 1–2, pp. 5–21. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mep_2010_1-2_3 (accessed: 28 November 2019).

6. Makohon Yu., Budarina N., Prokopenko A. (2013) Transformatsiia svitovoho fondovoho rynku: svitovi tendentsii ta vyklyky dlia Ukrainy : monohrafiia [Transformation of the global stock market: global trends and challenges for Ukraine : a monograph]. Donetsk : DNU (in Ukrainian).

7. Filipenko A. (2012) Hlobalnyi podil pratsi na pochatku XXI st. [Global division of labor in the early XXI century]. *Actual problems of international relations*, vol. 110 (1), pp. 51–53. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2012_110%281%29__16 (accessed: 28 November 2019).

8. Shved T., Bila I. (2013) Vplyv hlobalizatsii na rozvytok natsionalnykh pidpriemstv: teoretychni aspekty [The impact of globalization on the development of national enterprises: theoretical aspects]. *Bulletin of socio-economic research*, vol. 2 (49), p. 1, pp. 81–89. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3213> (accessed: 28 November 2019).

9. Navrotska N. (2012) Zmist protsesiv ekonomichnoi hlobalizatsii [Contents of economic globalization processes]. *Scientific works of the SRFI*, vol. 3, pp. 97–102. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2012_3_14 (accessed: 28 November 2019).

10. Reshetylo V., Ostrovskiy I. (2018) Hlobalni vyklyky strukturnoi modernizatsii ekonomiky Ukrainy [Global challenges of structural modernization of the Ukrainian economy]. *Global and national problems of economy*, vol. 23, pp. 38–43. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/10.pdf> (accessed: 28 November 2019).

11. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku sfery innovatsiinoï diialnosti na period do 2030 roku : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10.07.2019 r. № 526-r [On approval of the Strategy of development of the sphere of innovative activity for the period up to 2030: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 10.07.2019 № 526-p]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p/sp:java-max25> (accessed: 28 November 2019).

12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : ofitsiinyi veb-sait [State Statistics Service of Ukraine : official web-site]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 28 November 2019).

13. Reshetylo V. (2018) *Hlobalna ekonomika* [Global economy]. Kharkiv: KhNUCE named after O.M. Beketov (in Ukrainian).

14. Yurchyshyn V. (2018) Hlobalni tendentsii i perspektyvy: svitova ekonomika ta Ukraina : zbirnyk analitichnykh materialiv [Global Trends and Prospects: The

World Economy and Ukraine: A Collection of Analytical Materials]. Kiev : The will (in Ukrainian).

15. Diatlova V., Borodaienko N., Polozhentseva K. (2016) Hlobalizatsiia svitovoi ekonomiky: suchasni tendentsii ta protyrichchia protsesu [Globalization of the world economy: current trends and contradictions of the process]. *Manager*, no. 2, pp. 16–23. Available at:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2016_2_4 (accessed: 28 November 2019).

16. Stukan I. (2015) Finansova hlobalizatsiia: sutnist, etapy ta naslidky [Financial globalization: essence, stages and consequences]. *European perspectives*, no. 1, pp. 18–24. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2015_1_5 (accessed: 28 November 2019).

Koloberdianko Ivan

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economics,
Natural Resources and Economics of International Tourism
Zaporizhzhya National University

Riepka Kateryna

Student
Zaporizhzhya National University

INVESTMENT-INNOVATIVE SPHERE OF UKRAINE'S ACTIVITIES IN GLOBALIZATION

The purpose of the article. The purpose of the article is to study the investment-innovative sector of Ukraine's economy in the context of globalization, by analyzing investment income in the country in recent years, to investigate the overall competitiveness of Ukraine, to analyze the economic situation on the global competitiveness index, and to identify ways to improve the investment-innovative Ukraine.

Methodology. The article analyzes the investment-innovative activity of Ukraine in the world market using the methods of observation, comparison, statistical and critical analysis.

Results. In the context of globalization, the economy of each country is modernized and functions according to the circumstances that arise in the market in the case of competition. The goals and objectives of Ukraine's economic policy in the period of gaining the status of an independent European state are determined by the need to create a new high-quality market system. The analysis of investment-innovative activity is relevant to understand how economically developed and attractive a country is in the context of global globalization. The article deals with the investment-innovative sector of Ukraine's economy in the context of globalization, by analyzing investment income to the country in recent years. During the period 2010–2018, the flow of investment into Ukraine had a negative trend, namely their decrease from \$51 705.3 to \$32 291.9 million. USA. With regard to direct investments from Ukraine, they remained almost at the same level for the whole period – about \$6 340.0 million. USA. The analysis of the economic situation of Ukraine by the Global Competitiveness Index made it possible to investigate the level of the country's overall competitiveness. Ukraine's place in the global competitiveness rating in recent years has not been stable and lacked one-sided dynamics. However, in 2018, the country climbed 4 steps higher, indicating some positive changes. Investment-innovative activity of enterprises is a significant component in the overall development of a competitive state economy in the context of globalization. In order to improve the economic situation, the state should provide and motivate the activities of innovative enterprises at the legislative level. The importance of innovation in the globalization of the world economy is explained by the fact that investment-innovative activity is an indicator of productivity growth of factors of production, influences (in direct proportion) to production volumes, accelerates structural shifts, and in general, innovation and investment activity is one of the significant components of the country characterizing in the global economy and affect the competitiveness of the national economy. Thus, in order to enter a new stage of competition, it is necessary to provide favorable conditions for the formation and functioning of innovatively active enterprises, the development of the national innovation ecosystem, the attraction of domestic and foreign investors.

Practical implications. The article is of practical importance for the study and improvement of the investment-innovative climate of Ukraine.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ)

WAYS TO INCREASE THE LEVEL OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE (BY THE CASE OF THE PHARMACEUTICAL SECTOR)

УДК 330.322.615.12

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-11>**Нікітіна А.В.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту ЗЕД
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Чефранова К.Р.

студентка
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Манукян М.Е.

студентка
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

У статті розглядаються основні тенденції розвитку українського фармацевтичного ринку та проблеми залучення інвестицій, пов'язаних із нестабільною ситуацією в країні. Обґрунтовано, що для реалізації прогресивних напрямків інвестиційної стратегії необхідно підтримувати інтелектуальний потенціал, який зробить процес впровадження науково-технічного прогресу життєво важливим. Тому, ми вважаємо доцільним і необхідним вивчити модель стратегії інвестування у фармацевтичну галузь України. Під час наукового дослідження були виявлені сильні сторони фармацевтичної промисловості України. Визначено основні проблеми функціонування та розвитку фармацевтичної галузі, які відображаються на показниках внутрішнього ринку. Запропоновано ефективне рішення цієї проблеми. Обґрунтовано, що роль іноземних інвестицій в економіці України величезна, а коли досягається бажаний рівень ефективності, іноземні інвестиції призводять до стабільного економічного зростання.

Ключові слова: інвестиції, фармацевтика, фінансування, інвестиційний клімат, податки.

В статье рассматриваются основные тенденции развития украинского фарма-

цевтического рынка и проблемы привлечения инвестиций, связанных с нестабильной ситуацией в стране. Обосновано, что для реализации прогрессивных направлений инвестиционной стратегии необходимо поддерживать интеллектуальный потенциал, который сделает процесс внедрения научно-технического прогресса жизненно важным. Поэтому, мы считаем целесообразным и необходимым изучить модель стратегии инвестирования в фармацевтическую отрасль Украины. Во время научного исследования были выявлены сильные стороны фармацевтической промышленности Украины. Определены основные проблемы функционирования и развития фармацевтической отрасли, которые отражаются на показателях внутреннего рынка. Предложено эффективное решение этой проблемы. Обосновано, что роль иностранных инвестиций в экономике Украины огромная, а когда достигается желаемый уровень эффективности, иностранные инвестиции приводят к стабильному экономическому росту.

Ключевые слова: инвестиции, фармацевтика, финансирование, инвестиционный климат, налоги.

The article considers the main trends in the development of the Ukrainian pharmaceutical market and a number of problems in attracting investments, which are associated with an unstable situation in the country. It was grounded that in order for the progressive directions of the investment strategy and the important components of its effectiveness to be realized, it is necessary in every possible way to increase and maintain the intellectual potential of the investment activity, to reconstruct the old mechanism and to create a new one, which would make the process of implementation of scientific and technological progress vital and therefore vital. That is why we consider it expedient and necessary to explore the model of strategy for investing in the pharmaceutical industry of Ukraine. It was underlined that one of the main problem for potential foreign investors is the legislative system, which is characterized by high levels of profit loss, financial and political instability, corruption and lack of simplified procedures for approval and obtaining permits. During the scientific investigation it was found that the strengths of the Ukrainian pharmaceutical industry were the capacity of the domestic market, considerable experience in manufacturing pharmaceuticals, the growing presence in foreign markets, as well as the availability of the full range of basic pharmaceutical products, the necessary scientific education base and qualified personnel, as well as state programs to support business in field of pharmacy. The main problems of the functioning and development of the pharmaceutical industry are identified, which are displayed on the indicators of the domestic market. An effective solution of this problem has been proposed, namely, increasing the financing of the pharmaceutical industry in Ukraine by attracting investment. It was grounded that the role of foreign investments in the economy of Ukraine is enormous, they play a significant role in supporting, functioning and dynamic development of the country's economy. Changes that occur in the quantitative ratio of investments affect changes in social output, employment, structural economic indicators and the dynamics of development of various sectors of the economy.

Key words: investments, pharmaceuticals, financing, investment climate, taxes.

Постановка проблеми. Сьогодні дослідження є нагальним та актуальним, оскільки активна державна інвестиційна політика з розвитку медичної галузі сфери охорони здоров'я повинна передбачати стратегічний аналіз розвитку данної галузі, спрямований на визначення пріоритетного напрямку з забезпечення конкурентоздатного стану галузі у ринковому середовищі. Аналізуючи проблеми державного регулювання інвестицій у галузі, варто зазначити, що національна державна система регулювання створена поєднувати інтереси державного і приватного бізнесу у медицині та забезпечити поширення українських товарів та послуг на світові ринки. Держава повинна взяти на себе підтримку пріоритетних напрямків розвитку

медичної галузі. Привабливість інвестиційного клімату галузі свідчить про ефективність державного управління і може бути одним із критеріїв її оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фармацевтичний ринок України і його значення в підвищенні тривалості життя населення досліджують З. Мнушко, О. Жилінський і С. Іщенко. Соціальним передумовам і наслідкам розвитку фармацевтичної галузі України присвячує свої дослідження О. Мех. У свою чергу В. Черних розглядає кадровий потенціал фармацевтичної галузі України й інфраструктурне забезпечення її розвитку. Стосовно формування системи державного регулювання інвестиційної діяльності науковці

Т. Садовська, В. Дадонов, П. Дроговоз зазначають, що це державне регулювання здійснюється з метою реалізації економічної, науковотехнічної і соціальної політики держави.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити інвестиційний потенціал наукомісткої складової фармацевтичної промисловості та надати рекомендації щодо підвищення перспектив його ефективної реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процвітання і підвищення ефективності підприємств України в значній мірі залежить від інвестиційного потенціалу, який утворюється за рахунок різних фінансових ресурсів, у тому числі і прямих іноземних інвестицій. Таким чином, потрібно дослідити проблеми та виявити перспективи залучення прямих іноземних інвестицій в національну економіку та у фармацевтичну галузь зокрема.

Інститутами на фінансовому ринку із залучення інвестицій є інвестиційні компанії або ж фонди, які інвестують кошти в певну галузь і організацію. А вже це джерело можуть використовувати як державні структури, так і приватні компанії даної країни, які отримали капітальні вкладення з певної угоди, при активній або не активній участі інвесторів в її діяльності.

Бойові дії на сході країни, макроекономічна нестабільність і проблеми в фінансовому секторі призвели до негативних наслідків для економіки країни впродовж 2014-2017 роках.

Тому основною проблемою для потенційних зарубіжних інвесторів є законодавча система, що характеризується високим рівнем недоотримання прибутку, фінансова і політична нестабільність, корупція й відсутність спрощених процедур узгодження та одержання дозвільної документації.

Для того щоб прогресивні напрямки інвестиційної стратегії і важливі складові її ефективності

було реалізовано, потрібно всіма можливими способами нарощувати й підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, реконструювати старий механізм і створити новий, який зробив би процес упровадження науково-технічного прогресу життєво необхідним і тому вигідним. Саме тому, вважаємо доцільним і необхідним дослідити модель стратегії щодо інвестування в фармацевтичну галузь України.

Фармацевтика та біотехнології є найбільш високотехнологічними галузями в світі за обсягом абсолютних і відносних витрат. На них припадає 70% всіх інвестицій в медичній сфері – понад 1 трлн дол. США. У період 2017-2025 років світовий фармацевтичний ринок (включаючи біотехнології) буде зростати в середньому на 4,6%, а до 2025 року її обсяги становив 1,7 трлн дол. США [4].

Тому вважаємо, що однією з основних галузей української економіки, в яку потрібно інвестувати – фармацевтика. На даний момент ця галузь посідає друге місце за інвестиціями, поступаючись тільки харчовій промисловості [1]. Середню інтенсивність інвестицій за галузями у 2017-2019 роках представлено на рис. 1.

На наш погляд, сильними сторонами української фармацевтичної індустрії є місткість внутрішнього ринку, значний досвід виготовлення лікарських засобів, наростаюча присутність на зовнішніх ринках, а також наявність усього асортименту основної фармацевтичної продукції, необхідної наукової освітньої бази та кваліфікованих кадрів, а також державні програми підтримки бізнесу в області фармацевтики. Але при наявності кваліфікованих кадрів відзначають відносну незайнятість ринку [7].

Аналіз статистичних досліджень свідчить, що на 2018 рік у фармацевтичній галузі працює всього 24 тисячі працівників від загальної кількості зайня-

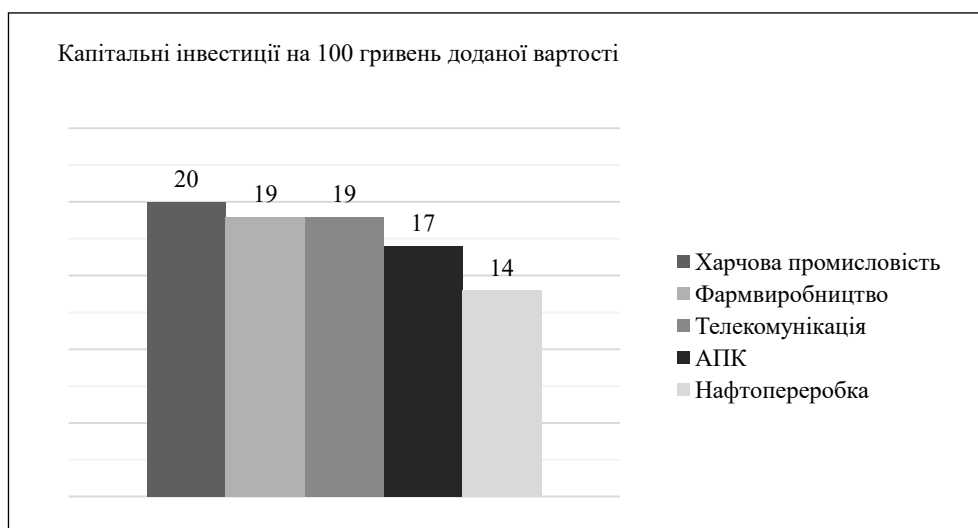


Рис. 1. Середня інтенсивність інвестицій за галузями за 2017-2019 роки

тих, а це становить 0,15%. Одне робоче місце в фармацевтиці приносить державному бюджету в середньому 116 тисяч гривень податків в рік. Також дана галузь створює 24,6 млрд гривень доданої вартості, що становить 0,83% від ВВП України. Але при такому обсязі виробництва ліків обсяг експорту малий – всього 0,46% від загального експорту [5].

Проведене дослідження свідчить, що внутрішній ринок характеризується високим рівнем конкуренції і низьким рівнем споживання лікарських засобів на одну особу. У 2018 році споживання лікарських засобів в розрахунку на особу становить 73 дол. США. Протягом останніх трьох років індустрія зростала в середньому на 11% в рік, що втричі швидше, ніж економіка України в цілому [6].

Аптечний сектор становить основу ринку лікарських засобів в Україні. Четвертий рік поспіль спостерігається зростання аптечного сегменту як у фізичному, так і грошовому виразах. У 2018 році обсяг аптечного ринку лікарських засобів становить 2,7 млрд дол. США. За підсумками 2018 року аптечні продажі зросли на 17,5% у порівнянні з докризовим 2014 роком і досягли 1,14 млрд упаковок. Драйвером змін може стати розвиток медичного страхування та програми «Доступні ліки». У 2018 р. програма сприяла зростанню споживання лікарських засобів, вартість яких повністю

або частково відшкодовується державою. Ціни на відшкодуванні препарати стабілізувалися, а на невідшкодуванні продовжують зростати [2].

Крім того, у світовому рейтингу експортерів фармацевтичної продукції в 2019 році Україна займала 61-у сходинку з показником \$0,18 млрд. Це свідчить про значний експортний потенціал української фармацевтики, чиє виробництво сертифіковане за GMP (Good Manufacturing Practice). Українські компанії, що отримали GMP: «Борщагівський ХФЗ», «Фармак», «Юрія-Фарм», «Дарниця», «Технолог», «Синбіас Фарма та Укрветпромпочтач» [3].

Фармацевтика – одна з небагатьох галузей в країні, де немає монополії. В Україні функціонують 115 фармацевтичних підприємств. Ринок аптечних продажів висококонкурентний, частка ТОП-10 компаній становить 30,8%. ТОП-10 компаній за обсягами аптечних продажів товарів у грошовому виразі у 2018 році представлена на рис. 2.

Аналіз статистичних матеріалів дає змогу стверджувати, що обсяг інвестицій у фармацевтичне виробництво не відновився до докризового рівня. Але рівень інтенсивності інвестицій вище середнього за галузями економіки України. Обсяги прямих та капітальних інвестицій представлені в таблиці 1.

Проведення досліджень свідчить, що на зменшення припливу прямих іноземних інвестицій в

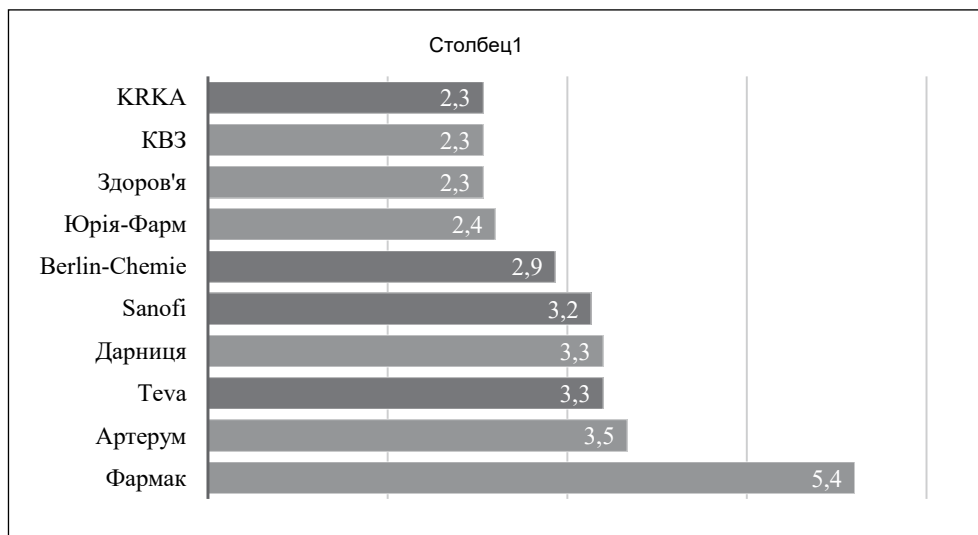


Рис. 2. Питова вага деяких фармацевтичних компаній на ринку аптечних продажів у 2018 році, %

Таблиця 1

Обсяги прямих і капітальних інвестицій України, млрд дол. США [1]

Значення за роками	Капітальні інвестиції	Прямі інвестиції
2010	71	323
2012	103	642
2014	118	861
2016	63	1162
2018	88	1039

фармацевтичну галузь України впливає: досить повільне відновлення базових макроекономічних показників; структура витрат домогосподарств, більш 80-85% якої припадає на продукти харчування і послуги, в тому числі житлово-комунальне господарство, дефіцит і обмежений доступ до недорогого позикового ресурсу, необхідного для оновлення основних фондів, виконання інноваційних та інвестиційних програм розвитку, зокрема, – високе оподаткування. Податкове навантаження на галузь в 5 разів більше, ніж на видобувну промисловість і в 18 разів – ніж на сільське господарство [8].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, роль іноземних інвестицій в економіці України величезна, вони відіграють значну роль у підтримці, функціонуванні та динамічному розвитку економіки країни. Зміни, які відбуваються в кількісному співвідношенні інвестицій, впливають на зміни обсягу суспільного виробництва, зайнятості населення, структурних економічних показників і динаміки розвитку різних галузей народного господарства. Ефективне використання іноземних інвестицій господарюючими суб'єктами України для економіки країни має принципове значення, особливо щодо збільшення кількості інноваційних проектів, масштабів інвестування. При досягненні бажаного рівня ефективності, іноземне інвестування веде до стабільного економічного зростання. Однією з найбільших проблем залучення іноземних інвестицій є нерозвиненість ринкової інфраструктури міжнародного бізнесу в Україні.

Важливим і досить необхідним є запровадження державної інвестиційної політики, яка повинна бути спрямована на створення загальних інституційних та економічних умов реалізації для залучення й ефективного використання в економіці країни іноземних інвестицій (включаючи матеріальні та фінансові ресурси, прогресивну техніку, нові технології та управлінський досвід).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інфографічний довідник «Фармацевтика України». 2019. URL: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2019.pdf (дата звернення: 10.11.2019).
2. Любімов В.І. Особливості державного регулювання іноземних інвестицій: закордонний досвід. Економічний простір, 2018. № 21. С. 68–69.
3. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства. Фінанси України, 2016. № 10. С. 123–128.

4. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 10.11.2019).

5. Юр'єва Т.Г. Пріоритетні сфери, зони та об'єкти іноземного інвестування в Україні. URL: <http://www.nbu.gov.ua/> (дата звернення: 10.11.2019).

6. Офіційний сайт Державної служби України з лікарських засобів та контролю. URL: <http://dls.gov.ua/> (дата звернення: 10.11.2019).

7. Гудак Д.Д. Регулювання фармацевтичного ринку України. Досвід і перспективи. 2017. URL: <http://spfo.ru/node/508> (дата звернення: 10.11.2019).

8. Білик М.Д. Податкова система України: Метод. посіб. для самост. вивчен. дисц. Київ : КНЕУ, 2010. С. 82–83.

REFERENCES:

1. Infografichnij dovidnik "Farmaceutika Ukrayini" (2019) [Pharmaceuticals of Ukraine infographic directory]. Available at: https://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/the-infographics-report-pharmaceutical-industry-of-ukraine-2019.pdf. (accessed 10 November 2019).
2. Lyubimov V. (2018) *Osoblivosti derzhavnogo reguluvannya inozemnih investicii: zakordonnii dosvid* [Features of state regulation of foreign investments: foreign experience]. *Economic space*, no. 21, pp. 68–69. (in Ukrainian)
3. Buryak P. (2016) *Formuvannya i nadannya informacii pro finansovi resursi pidpriyemstva* [Formation and provision of information about the financial resources of the enterprise]. *Finance of Ukraine*, no. 10, pp. 123–128.
4. Oficijnij sajт Ministerstva rozvitku ekonomiki, torgivli ta sil'skogo gospodarstva Ukrayini [Official site of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine]. Available at: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (accessed 10 November 2019).
5. Yuryeva T., Yakimenko V. *Prioritetni sferi, zoni ta obyektі inozemnogo investuvannya v Ukrayini* [Priority areas, zones and objects of foreign investment in Ukraine]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/> (accessed 10 November 2019).
6. Oficijnij sajт Derzhavnoyi sluzhbi Ukrayini z likarskih zasobiv ta kontrolyu [Official site of the State Service of Ukraine for Medicines and Control]. Available at: <http://dls.gov.ua/> (accessed 10 November 2019).
7. Gudak D. (2017) *Reguluvannya farmaceutichnogo rinku Ukrayini. Dosvid i perspektivi* [Regulation of the pharmaceutical market of Ukraine. Experience and perspectives]. Available at: <http://spfo.ru/node/508> (accessed 10 November 2019).
8. Bilik M. (2010) *Podatkova sistema Ukrayini* [Tax system of Ukraine]. Kijv: KNEU, pp. 82–83. (in Ukrainian)

Nikitina AlinaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
International Economics and Management of the FEA
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**Chefranova Ekaterina**Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**Manukyan Margarita**Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**WAYS TO INCREASE THE LEVEL OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE
(BY THE CASE OF THE PHARMACEUTICAL SECTOR)**

The purpose of the article. Today, the scientific research is urgent and relevant, since an active public investment policy for the development of health care in the health care industry should provide a strategic analysis of the development of the industry, aimed to determine the priority direction for ensuring the competitive state of the industry in a market environment. Analyzing the problems of state regulation of investments in the industry, it should be noted that the national state system of regulation is created to combine the interests of public and private business in medicine and to ensure the distribution of Ukrainian goods and services to world markets. That's why the research concepts of invest process in Ukraine are very necessary to hold.

Methodology. In the process of scientific research different methods were used such as scientific methods as analysis, synthesis and logical techniques to investigate investment activity in Ukraine (by the case of pharmaceutical sector).

Results. It was grounded that in order for the progressive directions of the investment strategy and the important components of its effectiveness to be realized, it is necessary in every possible way to increase and maintain the intellectual potential of the investment activity, to reconstruct the old mechanism and to create a new one, which would make the process of implementation of scientific and technological progress vital and therefore vital. That is why we consider it expedient and necessary to explore the model of strategy for investing in the pharmaceutical industry of Ukraine.

It was underlined that one of the main problems for potential foreign investors is the legislative system, which is characterized by high levels of profit loss, financial and political instability, corruption and lack of simplified procedures for approval and obtaining permits.

During the scientific investigation it was found that the strengths of the Ukrainian pharmaceutical industry were the capacity of the domestic market, considerable experience in manufacturing pharmaceuticals, the growing presence in foreign markets, as well as the availability of the full range of basic pharmaceutical products, the necessary scientific education base and qualified personnel, as well as state programs to support business in field of pharmacy. But in the presence of qualified personnel note the relative vacancy of the market. The main problems of the functioning and development of the pharmaceutical industry are identified, which are displayed on the indicators of the domestic market. An effective solution of this problem has been proposed, namely, increasing the financing of the pharmaceutical industry in Ukraine by attracting investment.

Conducted research showed that the decrease in the inflow of foreign direct investment into the Ukrainian pharmaceutical industry is affected by: a rather slow recovery of basic macroeconomic indicators; household expenditure structure, over 80-85% of which is attributable to food and services, including housing and utilities, shortages and limited access to low-cost borrowing needed to upgrade fixed assets, implementation of innovative and investment development programs, in particular – high taxation. The tax burden on the industry is 5 times greater than that of the extractive industry and 18 times more than that of agriculture.

It was grounded that the role of foreign investments in the economy of Ukraine is enormous, they play a significant role in supporting, functioning and dynamic development of the country's economy. Changes that occur in the quantitative ratio of investments affect changes in social output, employment, structural economic indicators and the dynamics of development of various sectors of the economy. Effective use of foreign investments by economic agents of Ukraine for the economy of the country is of fundamental importance, especially with regard to increasing the number of innovative projects and the scale of investment. When the desired level of efficiency is achieved, foreign investment leads to stable economic growth. One of the biggest problems in attracting foreign investment is the underdeveloped market infrastructure of international business in Ukraine.

Practical implications. Investment is the necessary component of growth and progress of each economy that's why attention to the scientific research of such field becomes urgent in order to increase all directions of life in Ukraine. Due to the pharmaceutical industry of Ukraine has a great potential on world market we consider that investment in such sector of economy are grounded and effective in long-term perspective.

Value/originality. In our work, we considered an issue of investment process in Ukraine. Analyzing pharmaceutical industry of Ukraine, investment potential was found. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of investment process in pharmaceutical industry of Ukraine.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПІДТРИМЦІ ЕКСПОРТУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ФОРМУВАННІ ЕКСПОРТНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС

THE ROLE OF THE STATE IN SUPPORTING OF DOMESTIC PRODUCTS EXPORT AND FORMING THE EXPORT BRAND OF UKRAINE ON THE EU MARKETS

УДК 339.56

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-12>**Руда М.В.**

к.е.н., доцент кафедри
зовнішньоекономічної
та митної діяльності
Національний університет
«Львівська політехніка»

Чиркова Ю.Л.

к.е.н., старший викладач кафедри
зовнішньоекономічної
та митної діяльності
Національний університет
«Львівська політехніка»

Малиновська Ю.Б.

к.е.н., асистент кафедри
зовнішньоекономічної
та митної діяльності
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті визначено основні проблеми українських товаровиробників в контексті активізації їх експортних зусиль, ідентифіковано роль держави у формуванні експортного потенціалу вітчизняного бізнесу в умовах Євроінтеграції. Проведено аналізування структури експорту та імпорту України протягом останніх років. Наведено сутність поняття «експортний бренд», актуалізовано його складові (візію, місію, цінності). Досліджено світовий рейтинг національних брендів. Визначено етапи виходу малих та середніх підприємств на зовнішні ринки. Здійснено детальний огляд освітніх продуктів Офісу з просування експорту України та порівняння державних програм, які здійснюють підтримку українського бізнесу, а також сприяють експорту вітчизняної продукції на ринки країн Європейського Союзу шляхом розвитку експортного бренду, формування міжнародного іміджу України, зокрема, як надійного торгового партнера. Обґрунтовано, що послідовна державна підтримка експорту дасть змогу перейти до більш ефективної експортної стратегії України, орієнтованої на активне використання можливостей зовнішніх ринків.

Ключові слова: експортний потенціал, українські товаровиробники, експортний бренд, державна підтримка експорту, ринок ЄС.

В статье определены основные проблемы украинских товаропроизводителей в кон-

тексте активизации их экспортных усилий, идентифицирована роль государства в формировании экспортного потенциала отечественного бизнеса в условиях Евроинтеграции. Проведен анализ структуры экспорта и импорта в течение последних лет. Приведена сущность понятия «экспортный бренд», актуализованы его составляющие (визия, миссия, ценности). Исследован мировой рейтинг национальных брендов. Определены этапы выхода малых и средних предприятий на внешние рынки. Осуществлены подробный обзор образовательных продуктов Офиса по продвижению экспорта Украины и сравнение государственных программ, которые осуществляют поддержку украинского бизнеса, а также способствуют экспорту отечественной продукции на рынки стран Европейского союза путем развития экспортного бренда, формирования международного имиджа Украины, в частности, как надежного торгового партнера. Обосновано, что последовательная государственная поддержка экспорта позволит перейти к более эффективной экспортной стратегии Украины, ориентированной на активное использование возможностей внешних рынков.

Ключевые слова: экспортный потенциал, украинские товаропроизводители, экспортный бренд, государственная поддержка экспорта, рынок ЕС.

The article focuses on the fact that Ukraine is a modern country and a reliable trading partner that exports qualitative, innovative, technological and authentic products. The task of Ukraine's updated export strategy is to emphasize this and to convince business partners worldwide that Ukrainian goods and services meet modern consumer requirements and standards. It is substantiated that this approach will shape the international image of Ukraine. The authors identified the main problems for Ukrainian producers in the context of intensifying their export efforts, grounded the role of the state in shaping the export potential of domestic business in the context of European integration. It was presented the essence of the "export brand" concept and its components (vision, mission, values) were updated. The structure and dynamics of export-import in recent years were analyzed. The world ranking of national brands and the global competitiveness of countries in 2018 were examined. The stages of small and medium enterprises' (SME) entry into foreign markets are given. It should be noted that investments in the export brand are particularly appropriate for SME. At the same time, it is proved that Ukrainian exporters united by an export brand will present Ukraine in the world in an identical and consistent way. A detailed review of the educational products of the Ukrainian Export Promotion Office was carried out and also a comparison of government programs that support Ukrainian business, promote the export of domestic products to the markets of the European Union through the export brand development to form an international image of Ukraine as a reliable trading partner. It is proved that state export support will allow us to move to a more efficient export strategy of Ukraine. A strong country-of-origin brand helps exporters increase sales, gain cross-sectoral support for Ukrainian goods and services, and thus save costs on moving abroad. The experience of other countries proves that a strong export brand allows exporters to increase the price of their goods or services by 20–22% and remain competitive.

Key words: export potential, Ukrainian producers, export brand, state export support, EU market.

Постановка проблеми. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС сфера торгівлі, зокрема розвиток експортного потенціалу, набула великого значення для України. Безперечно, для економічного зростання України необхідною є взаємовигідна співпраця з Європейським Союзом. Відкриття найбільшого світового ринку з населенням понад 500 млн. осіб створює можливості для українських компаній здійснювати розвиток власного бізнесу, максимально використовувати експортний потенціал, будувати потужний між-

народний бренд та сприяти зростанню економіки України. Проте часто вітчизняні підприємці не знають і не розуміють функцію держави у підтримці їх експортних ініціатив, тому зусилля освоїти європейські ринки можуть бути довгими, складними, як наслідок, неуспішними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти активізації експорту вивчали такі українські науковці, як І. Бураковський, В. Бабенко, А. Кредісов, Ю. Макогон, А. Філіпенко, О. Кузьмін, О. Мельник. Натомість стимулюванню зовніш-

ньо економічної діяльності присвятили свої дослідження такі іноземні вчені, як В. Глаштеттер, Р. Хенцлер, Д. Лефевр, М. Портер. Питаннями державної підтримки вітчизняного експорту займалися також І. Іванова, Л. Лиськова, О. Алімова, О. Мельник, Б. Головаш. Незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання розвитку експортного потенціалу України залишається актуальним та потребує додаткового аналізу в сучасних реаліях функціонування українського бізнесу за умови забезпечення комплексної підтримки з боку держави.

Постановка завдання. З огляду на важливість теми доцільними є актуалізація поняття «експортний бренд» та його вимірів (складових), аналізування етапів виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки згідно з рекомендаціями, детальний огляд освітніх продуктів Офісу з просування експорту та порівняння державних програм, які здійснюють підтримку українського бізнесу та сприяють експорту вітчизняної продукції на ринки країн Європейського Союзу шляхом розвитку експортного бренду задля формування іміджу України як надійного торгового партнера. Це створює помітний ефект для зростання кількості підприємств-експортерів і покращення товарної структури українського експорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активна участь України в процесах міжнародної економічної інтеграції ставить перед державою низку першочергових завдань щодо імплементації національної економічної політики відповідно до визнаних у світі стандартів, принципів і норм, зокрема серед країн – членів СОТ, ОЕСР і ЄС, розроблених задля забезпечення вільної торгівлі, захисту конкуренції та рівних умов ведення бізнесу [1]. Імплементація в Україні міжнародних ефективних інструментів регулювання експорту [2] формує нові можливості для пришвидшення економічного зростання нашої країни в умовах Євроінтеграції [3; 4].

Україна – сучасна країна й надійний торговий партнер, який експортує якісні, інноваційні, технологічні та автентичні продукти. Завдання оновленої експортної стратегії України полягає в тому, щоби акцентувати на цьому та переконати бізнес-партнерів у всьому світі в тому, що українські товари та послуги відповідають сучасним споживацьким вимогам і стандартам (зокрема, європейським).

Це формуватиме міжнародний імідж України, розвиватиме бренд українського товаровиробника як перевіреного учасника ринкових відносин.

Новий підхід до брендингу дасть змогу позиціонувати Україну як надійного партнера. Експортний бренд розроблений Офісом з просування експорту за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи EU4Business Європейського Союзу. Експортний бренд України, що базується на бренді країни UkraineNOW, було представлено у вересні 2018 року, отже, зроблено перший крок до створення системної комунікації щодо можливостей та конкурентних переваг [5], які надає експортно орієнтований сектор України, що вплинуло також на зростання обсягів експорту (табл. 1). В минулому році негативне сальдо торгівлі товарами України становило 9,8 млрд. дол., отже, імпорт товарів, як і раніше, перевищує експорт.

Експерти зазначають, що найбільшим торговим партнером України за 2017–2018 роки став Євросоюз, тобто 42–44% товарів та послуг Україна експортує в Європу. Частка європейських країн серед торгових партнерів України за останні два роки збільшилась, наприклад, за результатами першого півріччя 2018 року маємо приріст 35%. Після складного періоду 2014–2016 років українська економіка переорієнтувалась на нові ринки. Вітчизняним виробникам ще важко конкурувати на європейському ринку, але вони поступово пристосовуються до нових умов, підвищують якість продукції до європейських стандартів та збільшують обсяги експорту. Продукція українського походження має істотну конкурентну перевагу, а саме нижчу ціну завдяки нижчій вартості найманої праці. У наступні кілька років за умови стабільної ситуації в країні та світі тенденція росту експорту збережеться [7].

На сучасному етапі посилення конкурентних позицій вітчизняного експорту на ринках ЄС для українських молодих компаній повноцінний вихід на зовнішній ринок є важливим і закономірним кроком для подальшого розвитку після засвідчення своєї ефективності на національному (внутрішньому) ринку.

Для успішного виходу на ринок базовим елементом є якість продукції, яка повинна відповідати вимогам законодавства ЄС за напрямками відповідної продукції, зокрема технічним, екологічним,

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту України у 2014–2018 роках, млрд. дол. США

Показник	Роки								
	2014	Зміна 2015/2014, %	2015	Зміна 2016/2015, %	2016	Зміна 2017/2016, %	2017	Зміна 2018/2017, %	2018
Експорт	53,9	-29,31	38,1	-4,46	36,4	18,9	43,3	9,24	47,3
Імпорт	54,4	-31,07	37,5	4,53	39,2	26,53	49,6	15,12	57,1

Джерело: [6]

Основні торгові партнери України у 2018 році

№	Країна	Експорт, %	Імпорт, %	Сальдо, тис. дол.
1	Австрія	1,1	1	-16,5
2	Алжир	0,8	0	214,1
3	Азербайджан	0,8	0,9	-87,1
4	Болгарія	1,2	0,5	160
5	Бельгія	0,8	1,1	-136,6
6	Білорусь	2,9	6,5	-1 235
7	Греція	0,7	0,4	57,6
8	Грузія	1	0,2	203
9	Велика Британія	1,2	1,6	-168,9
10	Єгипет	4,1	0,2	1 033,6
11	Ізраїль	1,4	0,4	262,5
12	Індія	5,2	1,1	1 065,6
13	Ірак	1,4	0	379,7
14	Індонезія	0,6	0,5	1 065,6
15	Іран	1,4	0,1	360,2
16	Іспанія	2,6	1,2	323,3
17	Італія	6,1	3,5	564,5
18	Казахстан	0,8	0,8	-33,8
19	Корея	0,5	0,8	-111,6
20	Китай	4,3	12,2	-2 604,1
21	Латвія	0,6	0,3	87,4
22	Ліван	0,9	0	247
23	Литва	0,7	1,4	-251,7
24	Марокко	0,8	0,3	179,5
25	Молдова	1,7	0,3	382,4
26	Нідерланди	9,6	1,3	443,5
27	ОАЕ	1	0,1	227,5
28	Німеччина	10	10,7	-2 311,3
29	Польща	15,5	6,5	-136,2
30	Росія	8	14,3	-2 291,1
31	Румунія	2,1	1	274
32	Сербія	0,6	0,3	65,4
33	Словаччина	2,1	0,9	243,6
34	Саудівська Аравія	1	0,3	154,2
35	США	2,2	5,4	-1 093,2
36	Туніс	0,8	0	216,4
37	Туреччина	5,8	2,7	721,7
38	Угорщина	3,6	2,2	295,3
39	Франція	0,9	2,8	-610
40	Чехія	1,9	1,8	-46,8
41	Швеція	0,2	0,8	-219,9
42	Швейцарія	0,2	2,7	-794,5
43	Японія	0,4	1,2	-266,9
Баланс, тис. дол.				-4 063,7

Джерело: [7]

санітарним та фітосанітарним вимогам, а також підтверджуватись відповідними сертифікатами.

Сильний бренд країни походження допомагає експортерам збільшити обсяги продажів на території ЄС, отримати міжсекторальну підтримку українських товарів та послуг, отже, економити витрати на просуванні за кордон. Досвід інших країн доводить, що сильний експортний бренд сприяє збіль-

шенню продажів, що дає змогу експортерам підвищувати ціну на свої товари чи послуги на 20–22% та залишатися конкурентоспроможними [8].

Країни із сильними брендами здатні ефективніше створювати економічну додану вартість та експортувати власні продукти, залучати інвестиції, туристів і таланти, змінювати стереотипи та будувати власні конкурентні переваги.

Слід зазначити, що експортний бренд та бренд країни є взаємозалежними. Чим сильнішим стає бренд країни, тим успішнішим буде український експорт. Чим більше Україна експортує, тим потужніше ставатиме бренд UkraineNOW. Є різні підходи до брендингу країн. Один бренд існує для всіх потреб; різні бренди існують для інвестицій, експорту, туризму; наявні «парасольковий» бренд та секторальні. Розроблення двох брендів (Країни та Експортного) збіглися в часі, і хоча на момент презентації бренду Країни Офіс із просування експорту вже розробив візуальну частину Експортного бренду, проте нам довелося зупинитись, переглянути нові ввідні й створити абсолютно новий візуальний та смисловий Експортний бренд. Зараз Експортний бренд базується на бренді UkraineNOW, що відповідає політиці держави створювати стійкий емоційний та візуальний зв'язок між різними галузями та секторами [9].

Існують авторитетні міжнародні рейтинги, які оцінюють бренди країн світу та експортні бренди країн (Made In Country Index). Зокрема, рейтинг топ-20 найсильніших брендів-країн на 90% збігається з експортним рейтингом. При цьому чим краще репутація країни як експортера, тим вище її рейтинг як країни загалом. Україна посідає 60 місце за результатами 2018 року (84 млрд. дол. США), покращивши свою позицію порівняно з минулим на 1 (23%) [10]. Розглянемо більш детально рейтинг країн-лідерів у табл. 3.

Слід зазначити, що до брендів, які зростають найбільшими темпами, за результатами 2019 року належать Гана (+67,1%), Уганда (55,8%), Парагвай (55,4%), Бангладеш (53,8%), Єгипет (50,1%), Туреччина (46,6%). Як видно з рис. 1, у рейтингу й надалі лідирують США. Натомість Україна у рейтингу 2019 року посіла 56 місце [11].

Національний брендинг полягає в розробленні іміджу та його передачі як внутрішньо, так і зовнішньо на основі позитивних цінностей та сприйняття країни, що пов'язано з розвитком експорту. Концепції бренду, які детально визначені, вивчені та протестовані, використовуються як основа цілеспрямованих PR-кампаній під час заохочення торгівлі, туризму та внутрішніх інвестицій [13].

Цікавим є досвід Прибалтійських країн щодо розбудови експортного бренду. Так, згідно з Національною експортною стратегією Литви, виділяють три результуючі групи за цільовими показниками, такі як нові бізнес-партнери, підвищення попиту на продукцію й послуги внутрішнього виробництва; ефективна реакція бізнес-менеджменту на коливання ринку; заохочення інвестицій, гарантування прибутковості компаній [14].

Щодо місії експортного бренду України, то її сформульовано так: «створити потужний бренд України як надійного торгового партнера для світу». Відповідно, візія передбачає сприяння створенню потужної платформи для побудови та зміцнення позицій компаній-експортерів на світо-

Таблиця 3

Топ-20 світових брендів у 2018 році

№	Країна	Позиція у 2018 році	Позиція у 2017 році	Вартість бренду у 2018 році, млрд. дол. США	Зміна вартості порівняно з 2017 роком, %	Рейтинг
1	США	1	1	25 899	+23	AAA
2	Китай	2	2	12 799	+25	AA
3	Німеччина	3	3	5 147	+28	AAA
4	Великобританія	4	5	3 750	+20	AAA
5	Японія	6	4	3 598	+5	AAA-
6	Франція	6	6	3 224	+9	AA+
7	Канада	7	7	2 224	+8	AAA-
8	Італія	8	9	2 214	+9	AA-
9	Індія	9	8	2 159	+5	AA
10	Південна Корея	10	10	2 001	+8	AA
11	Австралія	11	11	1 669	+11	AAA-
12	Іспанія	12	12	1 606	+14	AA
13	Нідерланди	13	15	1 190	+18	AAA
14	Мексика	14	13	1 066	+2	A+
15	Швейцарія	15	14	973	-4	AAA+
16	Індонезія	16	16	848	0	AA
17	Бразилія	17	18	840	+5	A
18	Росія	18	17	830	0	A+
19	Швеція	19	19	749	+7	AAA-
20	ОАЕ	20	21	707	19	AAA+

Джерело: [10]

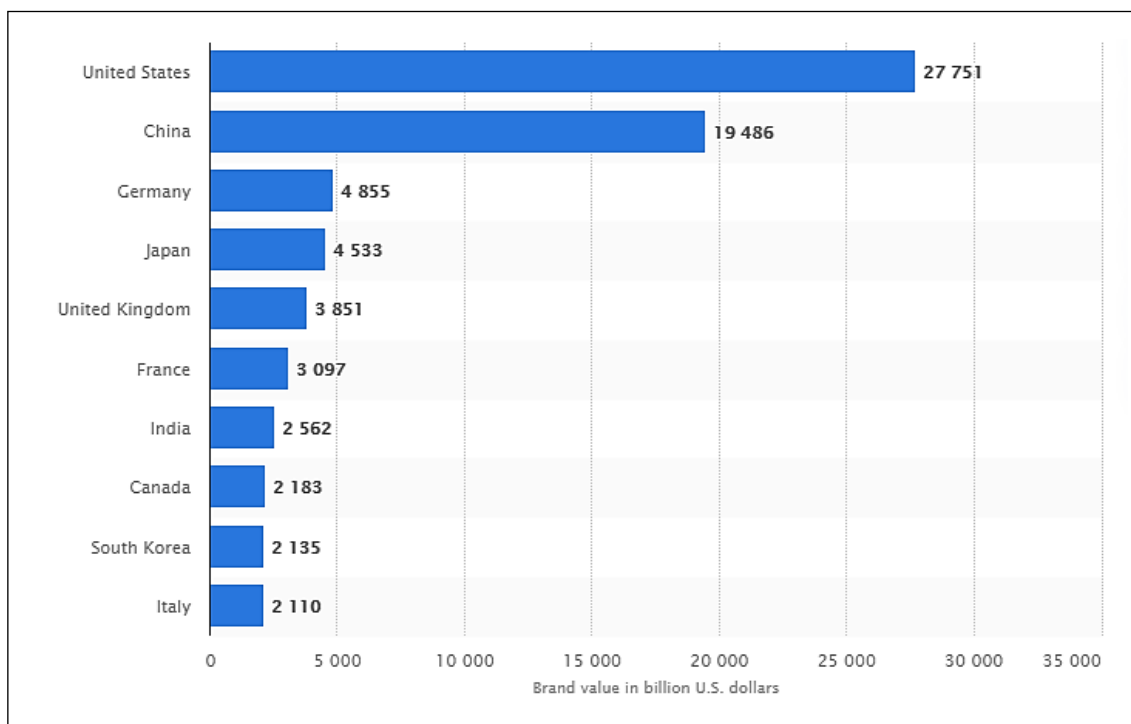


Рис. 1. Рейтинг топ-10 національних брендів за їх вартістю у 2019 році

Джерело: [12]

вому ринку. За рахунок якості, автентичності та вигідності української продукції слід збільшити інвестиції, туристичну активність та зацікавленість міжнародних партнерів у співпраці з Україною. Слоганом експортного бренду України є "Trade with Ukraine", що спонукає до дії, вмотивованої спільної роботи на результат, закликає до міжнародного партнерства. Відповідно, цільовими групами, на які спрямована комунікація, є [5]:

1) українські виробники товарів та послуг, трейдери, професійні покупці, галузеві та бізнес-асоціації;

2) іноземні компанії-виробники, іноземні асоціації та ТПП, іноземні галузеві та бізнес-медіа;

3) посольства та уряди;

4) локальні та іноземні споживачі.

Очевидно, експортний бренд є об'єднуючою платформою для всіх виробників. Такий підхід спрощує виробникам товарів та послуг вихід на нові експортні ринки. Бренд дає можливість кожному українському експортеру користуватися репутацією всіх інших українських експортерів незалежно від галузі. Цей ефект називають крос-категорійною підтримкою, коли споживач переносить позитивний досвід взаємодії з однією категорією товарів, що походять з України (наприклад, одяг), на незнайомі товари з іншої категорії, що походять з України (наприклад, продукти харчування). Сильний експортний бренд особливо важливий для експортерів сегменту малого й середнього бізнесу. Додаткові витрати, пов'язані

з просуванням на зовнішніх ринках, часто стають для них суттєвою перешкодою для виходу на міжнародні ринки [5].

Експортний бренд – це беззастережний кредит довіри до товару чи послуги завдяки потужному бренду країни походження. Бренд країни походження впливає на рішення іноземного споживача вибрати українське серед рівнозначних товарів. Потужність бренду країни у світі оцінюють шляхом вивчення асоціацій респондентів з країною принаймні за 6 такими показниками (методологія дослідження Country Brand Index компанії "Future Brands"):

– цінності (політична свобода, толерантність, екологія);

– якість життя (медицина, освіта, рівень життя, безпека);

– бізнес-клімат (розвиток технологій, розвиток інфраструктури, сприятливість бізнес-середовища);

– історія та культура (природна краса, історичні місця, розвиток культури та мистецтва);

– туризм (вартість подорожі, туристичні маршрути, національна кухня);

– товари та послуги (автентичність, якість, унікальність).

З огляду на зростаючі перспективи виходу на ринки ЄС [5] доцільно розглянути такі важливі тренди формування експортного бренду, що враховують цінності, вимоги й стандарти ЄС.

1) Експортна пропозиція країни (експортний бренд) допомагає відповідати на глобальні

виклики людства. Щоби збільшувати ВВП та добробут України, українцям варто виробляти та експортувати такі товари й послуги, які приносять користь людству (акцент на соціальній відповідальності бізнесу, екологічній свідомості, засадах циркулярної економіки).

2) Експортний бренд країни варто будувати на вже сформованому в аудиторії позитивному сприйнятті корпоративних брендів з цієї країни. Країна походження та виробництва продукту (експортний бренд, маркування "Made in Ukraine") визначає вибір споживача, який вибирає між двома рівноцінними експортованими товарами. Історії успіху за кордоном українських компаній мають стати фундаментом сильного експортного бренду.

3) Серед цінностей сильних експортних брендів слід назвати технології, інновації та сталий розвиток. Конкурентоспроможні продукти – це інноваційні й технологічні товари та послуги з високою доданою вартістю. Український експорт мають складати продукти переробки, готові продукти, технології та інновації, а не сировина.

4) Експортний бренд – це національна відзнака якості (The National Quality Mark).

Потрібно розуміти, що ЄС об'єднує 28 країн, тобто 28 унікальних ринків збуту, тому для виходу українських МСП на європейські ринки необхідним є проходження таких етапів:

- маркетингові дослідження ринку збуту;
- аналізування діяльності конкурентів;
- огляд можливих варіантів виходу на ринок;
- розроблення ефективної моделі виходу на ринок;
- встановлення взаємовигідних ділових контактів;
- оцінювання власних виробничо-збутових можливостей;
- цінова позиція в конкретному сегменті;
- перевірка продуктів щодо відповідності;
- просування продукту (маркетинг).

Під аналізуванням ринку збуту слід розуміти потенційного клієнта, тобто цільову аудиторію, яку зацікавить профіль компанії. На цьому етапі слід проаналізувати розвиток ринків ЄС, щоби вибрати ринок, на якому очікується зростання попиту на товари та послуги, які представляє компанія. Аналіз конкурентів потрібно провести досить ретельно, визначити їхню частку на ринку, цінову політику та здійснити порівняльну характеристику.

Модель виходу на європейські ринки слід вибрати за очікуваним результатом:

- робота з B2B-клієнтами;
- робота з дистриб'юторами;
- ритейл.

Розроблення ефективної моделі виходу на європейські ринки допоможе підприємцям знайти відповіді на запитання про те, які обсяги ресурсів необхідно залучити для підтримки роботи на ринках ЄС,

чи потрібно відкривати представництво в країнах ЄС, чи є стабільною бізнес-модель для адекватного реагування на зміни економічної ситуації.

Для встановлення ділових контактів вітчизняним компаніям потрібно підготувати стислий презентаційний матеріал про товари чи послуги, які пропонуються для партнерів у країнах ЄС.

Під час оцінювання власних можливостей потрібно визначити:

- відповідність якості продукту потребам ринку та наявним стандартам;
- оптимальні обсяги поставок;
- відповідність ціни до вимог ринку.

Під ціною позицією слід розуміти те, як буде визначатися ціна товару, якою вона повинна бути для того, щоб отримати високий рівень прибутковості у конкретному сегменті ринку.

Важливим є аналізування відповідності продукту, адже ринки різних країн можуть мати різні вимоги до маркування товару, дизайну упаковки та матеріалів.

Щодо маркетингової підтримки (просування) продукту слід вибрати ефективний канал комунікацій з огляду на специфіку цільового ринку (реклама на радіо й телебаченні, зовнішня реклама, інтернет-сайт, сторінки у соціальних мережах, публікація в міжнародних базах даних).

Для пошуку потенційних ділових контактів доцільно використовувати різноманітні канали інформації та заходи. Основними каналами пошуку є:

- співпраця з відділами по сприянню економічній інтеграції при посольствах різних країн ЄС;
- співпраця з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України;
- участь в тематичних виставках та конференціях;
- програми та проекти.

На офіційному сайті «Державна підтримка експорту» [2] українські компанії мають можливість знайти партнерів в Україні та за кордоном, веб-портал створений задля підтримки та розвитку експорту. На сайті розміщено інформацію про умови, обмеження експорту, тендери та міжнародні бізнес-події, виставкові світові заходи. Здійснювати аналіз можна за країнами, під час якого варто ознайомитися з комерційними пропозиціями компаній, правовими питаннями, митно-тарифним регулюванням, економічними новинами країни. Участь у тематичних виставках та конференціях дає можливість знайти партнерів та представити послуги, товари компанії, знайти інвесторів.

У розділі «Програми підтримки підприємців» представлено чинні програми підтримки українського експорту [15].

Програма EU4Business, метою якої є здійснення підтримки та розвитку економіки, зміцнення двосторонніх зв'язки між Україною та членами Європейського Союзу, а також східними

сусідами-партнерами, а саме Білорусією, Азербайджаном, Вірменією, Грузією, Молдовою, спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу. EU4Business налічує 18 програм, дає можливість виходу на ринок у шести країнах Східного партнерства, а саме здійснює фінансування, надає доступ до ринків, проводить різноманітні тренінги, надає допомогу з консультативних питань, допомагає налагодити зв'язки з партнерами на ринках ЄС. Планом Східного партнерства протягом 2017–2020 років є посилення економічних можливостей та зменшення фінансових ризиків, покращення фінансування шляхом виділення додаткових 100 млн. євро, можливість інвестування в галузі партнерів зі включенням приватного сектору. Фінансування програми здійснюють більше ніж 20 партнерських організацій.

Програма розвитку та підтримки малого українського бізнесу Unlimit Ukraine by EBA створена за ініціативи Європейської Бізнес-Асоціації та сконцентрована на допомозі розвитку українського бізнесу. Європейська Бізнес-Асоціація об'єднує іноземний, європейський та вітчизняний бізнес. До членства Асоціації входять представництва найбільших міжнародних та європейських підприємств, компанії українського походження. Програма розрахована на фізичних осіб, які належать до малого або мікробізнесу. Учасники Асоціації отримують сучасну та корисну інформацію для розвитку бізнесу, а також мають доступ до освітніх програм Центру з Професійного Розвитку Асоціації, за допомогою яких мають можливість здійснювати розвиток професійних навичок, чотири рази на рік проходить нетворкінг, учасники чого мають змогу розширити список бізнес-контактів.

WNISEF є програмою сприяння експорту. Програма сприяє підвищенню ефективності державної політики та середовища для сприяння експорту. Ця програма в Україні здійснює співпрацю з Міністерством економічного розвитку та торгівлі, працює над експортною національною стратегією. Відповідно до місії WNISEF приділяють увагу експорту українських товарів і послуг для реалізації експортного потенціалу підприємств малого й середнього бізнесу. Українські компанії прагнуть розширити свій бізнес за рахунок експорту на нові ринки, але для багатьох це є складним завданням. Програма допомагає українському бізнесу та дає йому можливість вийти на іноземний ринок. Програма допомагає вийти українським молодим експортерам на ринки 18 країн світу.

Українські державні банки також здійснюють фінансову підтримку малого та середнього бізнесу, а саме створюють такі фінансові продукти [16]:

- акційне кредитування АПК;
- програма часткової компенсації вартості

сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва;

– соціальне підприємництво кредитування спільно з WNISEF;

– програми підтримки МСБ від місцевих органів влади;

– банківська гарантія;

– бланкові (беззаставні) овердрафти клієнтам ММСБ;

– кредитування ОСББ/ЖБК;

– авалювання векселів;

– придбання нових та бувших у використанні транспортних засобів, сільськогосподарської техніки та обладнання;

– програма «будуй своє».

Більшість комерційних банків здійснює підтримку малого й середнього бізнесу, діяльність якого пов'язана із сільськогосподарською, фермерською діяльністю, екологічними, енергетичними галузями.

Європейська програма малого бізнесу COSME має на меті вирішити проблему виходу на нові ринки. Бюджет програми для України до 2020 року складає 900 мільйонів євро. Фінансування здійснюється у вигляді грантів для фінансування проєктів. Українським підприємцям програма надає можливість здійснити вихід на зовнішні ринки Європейського Союзу, здійснити продаж своїх товарів чи послуг або знайти партнерів. Участь у програмі можуть брати представники малого бізнесу, профспілки, бізнес-асоціації, кластери, органи державної влади, освітні заклади, громадські організації, агенції регіонального розвитку [17].

Enterprise Europe Network – це найбільша в Європі мережа з підтримки підприємництва. Мережа створена у 2008 році Європейською комісією, є однією з підпрограм COSME. У EEN працює понад 600 бізнес-асоціацій, вона охоплює 65 країн світу. Підприємці українського бізнесу мають можливість знайти потенційних покупців на ринках ЄС та на ринках інших країн світу, які входять до мережі, знайти партнерів та інвесторів, залучати новітні технології.

Проте найбільш інформативним є сайт Державної установи «Офіс з просування експорту України» [18], що створювалась протягом 2018 року на базі консультативно-дорадчого органу при Міністерстві економічного розвитку й розпочала свою самостійну роботу з підтримки українського бізнесу та просування українського експорту у грудні 2018 року. Мета створення Установи полягає в тому, щоби допомагати українському бізнесу ставати успішним на закордонних ринках шляхом:

– розвитку експортних компетенцій українського бізнесу;

– промоції українських товарів та послуг за кордоном;

– допомоги в налагодженні співробітництва та партнерства між українським та закордонним бізнесом.

У рамках роботи Установи експортерам надається допомога за такими напрямками:

1) експортний консалтинг (практичні поради щодо виходу на зовнішні ринки та розвиток експортного потенціалу);

2) освіта для експортерів (можливості вдосконалення знань та навичок для підготовки вашого бізнесу до експорту);

3) інформація та аналітика (аналітичні матеріали для вивчення потенційних ринків для експорту, що включають торговельні огляди країн, секторальну аналітику, гайди та інформацію про тарифні й нетарифні обмеження);

4) бізнес-можливості (заходи з розширення експортних можливостей, пошук нових закордонних партнерів (торгові місії, виставки, бізнес-форуми));

5) B2G майданчик (створення можливостей для конструктивного діалогу між бізнесом, владою та експертами).

Також за підтримки Офісу з просування експорту реалізуються такі проєкти для українських експортерів, як проєкт «Консолідація експортного потенціалу МСБ та спрощення доступу до зовнішніх ринків» за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи EU4Business; програма SheExports.

Висновки з проведеного дослідження. Фірми, які ще не є експортерами, часто недооцінюють ті проблеми, що очікують на них у зовнішньому бізнес-середовищі. Ці проблеми зазвичай пов'язані з фінансуванням експорту та доступом до ринків. МСП також не вистачає інструментів оцінювання своїх експортних можливостей та розуміння того, як їхні можливості відповідають тим викликам, що присутні на міжнародних ринках. У процесі інтернаціоналізації торговельної діяльності усвідомлення ключових бар'єрів зростає, як наслідок, пріоритет змінюється з проблем доступу до ринків і фінансових бар'єрів до труднощів з оцінювання бізнес-середовища та власних управлінських можливостей. Для цього потрібна державна підтримка експорту та активізацій зусиль щодо посилення експортного бренду.

Експортний бренд України є цілісним комплексом емоцій, асоціацій та характеристик товарів і послуг з України у свідомості споживачів. Український експорт якісно змінює асоціації та емоції, які пов'язують з Україною міжнародні партнери. Якість та інноваційність українського експорту переконають світ у тому, що Україна – це країна, яка працює за міжнародними стандартами та є перспективним торговельним партнером.

Кожна країна налагоджує експортну комунікацію зі світом. Експортний бренд є основою цієї ефективної комунікації. Слід підкреслити, що експортний бренд особливо корисний для малого та середнього бізнесу. Водночас українські експортери, об'єднані експортним брендом, презентуватимуть Україну у світі ідентично й послідовно.

Державна підтримка експортного бренду дасть змогу вітчизняним виробникам значно знизити витрати на просування реклами, спростить процес виходу на нові ринки, зокрема європейські.

Зазначимо, що шлях експортного бренду України лише розпочинається, просування бренду триватиме роками, і в цей процес будуть залучені десятки тисяч людей: від державних службовців, дипломатів до підприємців (українських експортерів товарів і послуг), асоціацій, торгово-промислових палат.

Програми підтримки вітчизняного експорту та формування експортного бренду в Україні складають комплексну систему просування вітчизняних товарів на зовнішні ринки та велику можливість для розвитку малого та середнього бізнесу, спрямовану на збільшення прибутків компаній. Кожна програма є особливою, створює сприятливі умови для динамічного розвитку експорту та має безліч переваг і пропозицій для учасників. Експорт вітчизняної продукції сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та якості української продукції відповідно до стандартів ЄС, а також забезпечує послідовний процес інтеграції України у європейський економічний простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова І. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України. URL: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/9-1436778980.pdf> (дата звернення: 29.01.2019).
2. Державна підтримка українського експорту. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/wto> (дата звернення: 19.09.2019).
3. Кузьмін О. та ін. Соціально-економічна діагностика в умовах європейського співробітництва. Львів : Аудиторська група «Західна аудиторська група», 2018. 224 с.
4. Арапова О., Песчанська В., Смородінова А. Державне стимулювання експорту українських підприємств. *Науковий вісник ОНУХ*. 2014. № 9. С. 4–13.
5. Бренд-бук експортного бренду України: керівні принципи. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=4f6884a6-02f2-4f4e-ac61-d531ba0df953&title=BrendbukEksportnogoBrendaUkraini&Special=true&showMenuTree=true> (дата звернення: 02.09.2019).
6. Як змінювався експорт та імпорт України в 2014–2018 роках. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/04/10/infografika/ekonomika/yak-zminyuvavsvya-eksport-ta-import-ukrayiny-2014-2018-rokakh> (дата звернення: 11.09.2019).
7. Експорт та імпорт 2018 – чим заробляємо, на що витрачаємо? URL: <https://financer.com/ua/eksport-import-2018> (дата звернення: 05.09.2019).
8. Ukrainian Export Brands. URL: <https://destinations.com.ua/business/money/757-ukrainian-export-brands> (дата звернення: 07.09.2019).
9. Навіщо Україні новий Експортний бренд. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/navishcho-ukrajini>

novij-eksportnij-brend-2495046.html (дата звернення: 16.09.2019).

10. Nation brands index 2018. The annual report on the most valuable nation brands. URL: https://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_reports_2018.pdf (дата звернення: 19.10.2019).

11. The annual report on the most valuable and strongest nation brands 2019. URL: https://brandfinance.com/images/upload/nation_brands_100_2019_free_1.pdf (дата звернення: 20.10.2019).

12. Most valuable nation brands worldwide in 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/322423/most-valuable-nation-brands> (дата звернення: 10.10.2019).

13. Is There a Case for National Branding? URL: <http://www.tradeforum.org/Is-There-a-Case-for-National-Branding> (дата звернення: 19.10.2019).

14. Evaluation of the implementation of national export development strategy: case study of the Republic of Lithuania. Giedrė Dzemydaitė, Ignas Dzemyda, Artūras Jurgelevičius. URL: https://www.mruni.eu/upload/iblock/140/007_dzemydaite_dzemyda_jurgelevicius.pdf (дата звернення: 19.10.2019).

15. Програми підтримки підприємців. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=5dee0c19-31f9-4a56-9f86-c05dc322cbb4&tag=ProgramiPidtrimkiPidprintsiv> (дата звернення: 07.09.2019).

16. Політика сприяння експорту МСП в Україні. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2016/LEV/Krinityn_SME_Export_Promotion.pdf (дата звернення: 11.08.2019).

17. Руда М., Горбаль Н., Ільницький В. COSME: розвиток і підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на ринках ЄС. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 3. С. 252–258.

18. Офіс з просування експорту. URL: <https://epo.org.ua> (дата звернення: 12.07.2019).

REFERENCES:

1. Ivanova I. (2015) Derzhavna pidtrymka eksportu yak instrument zakhystu nacionalnykh interesiv: dosvid JeS, SOT ta uroky dlja Ukrajinu [State export support as a national protection instrument interests: EU, WTO experience and lessons for Ukraine]. Available at: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/9-1436778980.pdf> (accessed 29 January 2019).

2. Derzhavna pidtrymka ukrajins'kogho eksportu [State support for Ukrainian export]. Available at: <http://www.ukrexporth.gov.ua/ukr/wto> (accessed 19 September 2019).

3. Kuzmin O., Melnyk O., Petryshyn N., Adamiv M., Didyk A., Lemishovsky V. (2018). Socialjno-ekonomichna diagnostyka v umovakh jevropejs'kogho spivrobitnytva. [Socio-economic diagnostics in the conditions of European cooperation]. Lviv : West Audit Group. (in Ukrainian)

4. Arapova O., Peschansjka V., Smorodinova A. (2014) Derzhavne stymuljuvannja eksportu ukrajins'kykh pidpryjemstv. [State stimulation of Ukrainian enterprises' export]. *Naukovyj visnyk ONEU*, vol. 9, pp. 4–13.

5. Brend-buk eksportnogho brendu Ukrajinu: kerivni pryncypu [Ukraine's Export Brand Book: Guide-

lines]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=4f6884a6-02f2-4f4e-ac61-d531ba0df953&title=BrendbukEksportnogoBrendaUkraini&Special=true&showMenuTree=true> (accessed 2 September 2019).

6. Jak zminjuvavsja eksport ta import Ukrajinu v 2014–2018 rokakh [How did Ukraine's exports and imports change in 2014–2018]. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2019/04/10/infografika/ekonomika/yak-zminyuvavsya-eksport-ta-import-ukrainy-2014-2018-rokax> (accessed 11 September 2019).

7. Eksport ta import 2018 – chym zarobljajemo, na shho vytrachajemo? [Export and Import 2018 – What do we earn, what do we spend?] Available at: <https://financer.com.ua/eksport-import-2018> (accessed 5 September 2019).

8. Ukrainian Export Brands. Available at: <https://destinations.com.ua/business/money/757-ukrainian-export-brands> (in English) (accessed 7 September 2019).

9. Navishho Ukrajinu novyj Eksportnyj brend [Why Ukraine needs a new Export brand]. Available at: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/navishcho-ukraini-novij-eksportnij-brend-2495046.html> (accessed 16 September 2019).

10. Nation brands index 2018. The annual report on the most valuable nation brands. Available at: https://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_reports_2018.pdf (accessed 19 October 2019).

11. The annual report on the most valuable and strongest nation brands 2019. Available at: https://brandfinance.com/images/upload/nation_brands_100_2019_free_1.pdf (accessed 20 October 2019).

12. Most valuable nation brands worldwide in 2019. Available at: <https://www.statista.com/statistics/322423/most-valuable-nation-brands> (accessed 10 October 2019).

13. Is There a Case for National Branding? Available at: <http://www.tradeforum.org/Is-There-a-Case-for-National-Branding> (accessed 19 October 2019).

14. Dzemydaitė Giedrė. Evaluation of the implementation of national export development strategy: case study of the Republic of Lithuania. Available at: https://www.mruni.eu/upload/iblock/140/007_dzemydaite_dzemyda_jurgelevicius.pdf (accessed 19 October 2019).

15. Programy pidtrymky pidpryjemciv [Business support programs]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=5dee0c19-31f9-4a56-9f86-c05dc322cbb4&tag=ProgramiPidtrimkiPidprintsiv> (accessed 7 September 2019).

16. Polityka spryjannja eksportu MSP v Ukrajinu [SME export promotion policy in Ukraine]. Available at: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2016/LEV/Krinityn_SME_Export_Promotion.pdf (accessed 11 August 2019).

17. Ruda M., Horbal N., Iljncjkyj V. (2018) COSME: rozvytok i pidvyshhennja konkurentospromozhnosti ukrajins'kykh pidpryjemstv na rynkakh JeS [COSME: development and enhancement of competitiveness of Ukrainian enterprises in EU markets]. *Biznes-inform*. vol. 3, pp. 252–258.

18. Ofis z prosuvannja eksportu [Export Promotion Office]. Available at: <https://epo.org.ua> (accessed 12 July 2019).

Ruda Mariana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Foreign Trade and Customs
Lviv Polytechnic National University

Chyrkova Yuliya

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Foreign Trade and Customs
Lviv Polytechnic National University

Malinovska Yuliya

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of Foreign Trade and Customs
Lviv Polytechnic National University

THE ROLE OF THE STATE IN SUPPORTING OF DOMESTIC PRODUCTS EXPORT AND FORMING THE EXPORT BRAND OF UKRAINE ON THE EU MARKETS

The purpose of the article is a need to focus on the fact that Ukraine is a modern country and a reliable trading partner that exports qualitative, innovative, technological and authentic products. Ukraine's updated export strategic task is to emphasize this and to convince business partners worldwide that Ukrainian goods and services meet modern consumer requirements and standards. It is substantiated that this approach will shape the international image of Ukraine.

Methodology. The study is based on official statistical data. The structure and dynamics of export-import in recent years were analyzed. The world ranking of national brands and the global competitiveness of countries in 2018 were examined.

Results. The article explores the main problems for Ukrainian producers in the context of intensifying their export efforts, grounded the role of the state in shaping the export potential of domestic business in the context of European integration. It was presented the essence of the "export brand" concept and its components (vision, mission, values) were updated. The stages of small and medium enterprises' (SME) entry into foreign markets are given. It should be noted that investments in the export brand are particularly appropriate for SME. At the same time, it is proved that Ukrainian exporters united by an export brand will present Ukraine in the world in an identical and consistent way.

It is grounded that the internationalization process consists of two stages: the first stage is the "first" entry into the foreign market; the second stage is the holding of positions in the relevant market. Firms that are not yet exporters often underestimate the problems that await them in the external business environment. These problems are usually related to export financing and access to markets. Firms also lack the tools to assess their export capabilities and understand how their capabilities meet the challenges of international markets. As we move from the first to the second stage, awareness of key barriers increases and, as a consequence, the priority changes from problems of access to markets and financial barriers to difficulties in assessing the business environment and own management capabilities.

A detailed review of the educational products of the Ukrainian Export Promotion Office was carried out and also a comparison of government programs that support Ukrainian business, promote the export of domestic products to the markets of the European Union through the export brand development to form an international image of Ukraine as a reliable trading partner.

Practical implications. It is proved that state export support will allow us to move to a more efficient export strategy of Ukraine, focused on the active use of the opportunities of foreign markets. A strong country-of-origin brand helps exporters increase sales, gain cross-sectoral support for Ukrainian goods and services, and thus save costs on moving abroad. The experience of other countries proves that a strong export brand promotes sales, allowing exporters to increase the price of their goods or services by 20–22% and remain competitive.

Value/originality. The article provides for export brand elements updating in the context of European integration of Ukraine and review of educational products of the Export Promotion Office in order to increase the competitiveness of domestic producers.

КООПЕРАЦІЯ ТА КООРДИНАЦІЯ ЯК РУШІЙНІ СИЛИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

COOPERATION AND COORDINATION AS THE DRIVING FORCE OF INTERNATIONAL BUSINESS

У статті розглянуті сутність та специфіка кооперативних та координаційних ділових відносин між фірмами-постачальниками та фірмами-замовниками на міжнародних ринках. Проведені емпіричні спостереження щодо міжнародних ділових відносин довели, що відносини між постачальниками та замовниками не обмежуються лише питаннями купівлі та продажу, а включають складні моделі обміну інформацією щодо потреб, можливостей та стратегій фірм у сфері виробництва, логістики, розвитку, якості тощо. Процеси кооперації та координації перетворюють звичайні ринкові відносини в діадичні ділові відносини, в яких взаємозалежні фірми координують свою обмінну діяльність, створюють додаткову цінність відносин і, таким чином, підвищують спільну продуктивність і конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Обґрунтовано висновок, що участь вітчизняних компаній у міжнародних ділових мережах може суттєво розширити сферу бізнес-компетенцій та сприяти зростанню конкурентоспроможності українських підприємств на світових ринках.

Ключові слова: управління, міжнародний бізнес, кооперація, координація, економічно-соціальна взаємодія.

В статье рассмотрены сущность и специфика кооперативных и координационных

деловых отношений между фирмами-поставщиками и фирмами-заказчиками на международных рынках. Проведенные эмпирические наблюдения относительно международных деловых отношений доказали, что взаимоотношения между поставщиками и заказчиками не ограничиваются только покупкой и продажей, а включают сложные модели обмена информацией о потребностях, возможностях и стратегиях фирм в сфере производства, логистики, развития, качества. Процессы кооперации и координации превращают обычные рыночные отношения в диадические деловые отношения, в которых взаимосвязанные фирмы координируют свою деятельность, создают дополнительную ценность взаимоотношений и, таким образом, повышают общую производительность и конкурентоспособность на международном рынке. Обоснован вывод, что участие отечественных компаний в международных деловых сетях может существенно расширить сферу бизнес-компетенций и способствует росту конкурентоспособности украинских предприятий на мировых рынках.

Ключевые слова: управление, международный бизнес, кооперация, координация, экономико-социальное взаимодействие.

УДК 339.976

<https://doi.org/10.32843/infrastructure37-13>

Сатушева К.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
і бізнес консалтингу

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

The article reveals the essence and specificity of cooperative and coordination business relations between suppliers and customers in international markets. Empirical observations on international business relations have proven that supplier-customer relationships are not limited to buying and selling, but include complex models of information sharing about firms' needs, capabilities, and strategies in manufacturing, logistics, development, quality, and more. The analysis of social aspects of international business relations revealed two important features: first, the process of development of international business relations is not deterministic, second, dyadic relations develop only if both parties (companies) consider economically or socially expedient participation in resource sharing. The article proves that the development of cooperative and coordinative business relations are inherent in strategic features, but the choice cannot be made unilaterally, since the partner must have a constant motivation for the development of business relations. A set of related value chain business relationships can be understood as a business network in which firms learn to collaborate over time through social exchange processes and thereby coordinate their activities. The article proposes to define a business network as a set of interconnected business relationships, in which each exchange of information, labor, material or financial resources occurs between business entities (firms), which are conceptualized as collective entities. The development of an international business network depends on the willingness and ability of the relationship partners to co-ordinate focal activities with those of the surrounding business network. In this perspective, entering the foreign market is a process in which the participating firm coordinates its related relationships with other participants in the business network. The article grounds the conclusion, that a business network enables a set of interdependent firms to implement a collective strategy that enhances their joint competitiveness, overall productivity and competitiveness in the international market.

Key words: management, international business, cooperation, coordination, economic and social interaction.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання перебувають під впливом глобалізації, що сприяє інтеграції та оптимізації використання ресурсів у процесах господарювання. Практика показує, що сутність процесу оптимізації пов'язана з комплексною структурою цінностей, яка не зводиться лише до власної вигоди. За сучасних умов конкурентоспроможних викликів є потреба у поліпшенні координації між бізнес-партнерами. Традиційні структури координації, ринки і компанії за умов інформаційної та телекомунікаційної революції не забезпечують очікуваної ефективності дій. Заходи з поліпшення координації вимагають внесення змін до інструментарію сфери регулювання, в якій відбувається координація реальних

процесів виробництва, обміну та споживання. Така координація спирається на сприйняття, обробку і передавання інформації та знань, а також на підготовку і прийняття рішень для ефективних дій із розподілу ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Зростаючий академічний інтерес до стратегій кооперації та координації в міжнародному бізнесі протягом останніх десятиліть зосереджувався в основному на формальній співпраці, що відображено в дослідженнях міжнародних спільних підприємств, ліцензуванні, управлінських контрактах та стратегічних альянсах [6; 7; 10]. Однак паралельно з цим спостерігається зростання інтересу до кооперативних ділових відносин між фірмами-

постачальниками та фірмами-замовниками на міжнародних ринках.

Постановка завдання. Науковий аналіз сутності міжнародних ділових відносин досі не набув достатнього поширення і має суттєве практичне значення, особливо для пошуку резервів зростання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Метою дослідження є вивчення феноменів конкуренції та кооперації у міжнародних ділових відносинах. Для досягнення поставленої мети у процесі дослідження послідовно вирішуються завдання: по-перше, виявлення економічної сутності конкуренції та кооперації та відмінностей цих понять від групи споріднених термінів; по-друге, вивчення прогресивного управлінського досвіду розбудови кооперативних зв'язків у міжнародному ринковому середовищі; по-третє, обґрунтування напрямів імплементації прогресивних управлінських технологій у практику вітчизняних підприємств для підвищення їхньої конкурентоспроможності на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження Наукові дослідження ділових відносин зосереджуються насамперед на відносинах між попередниками та послідовниками у відносинах. Однак Андерсон, Хакансон та Йохансон [3] ще у 1994 році висловили припущення, що діадичні відносини на ринках бізнесу не відбуваються ізольовано, а пов'язані одні з одними і можуть плідно розглядатися в контексті пов'язаних мережевих зв'язків.

У загальному розумінні координація – це узгодження, приведення у відповідність, встановлення взаємозв'язку між діями, поняттями, рухами тощо [1, с. 362]. У спеціальній літературі з цієї проблеми сформовано два погляди на координацію. Деякі вчені вказують, що основними ознаками координації є узгодження дій між самостійними суб'єктами системи з метою найбільш правильного вирішення завдань, покладених на систему [5; 8]. Прибічники іншого погляду на це явище під координацією розуміють узгодження мети, часу та програми поведінки суб'єктів [4; 6]. Ґрунтуючись на тлумаченні термінів «координація» та «взаємодія» у значенні узгодженості, багато авторів вживають їх як синоніми [11]. Деякі автори, особливо західноєвропейські, користуються терміном «координація», практично взагалі не вживають терміна «взаємодія» [10]. Окремі науковці вважають, що координація – це діяльність щодо організації взаємодії, що поняттям координації охоплюється поняття взаємодії [2]. Хоча сутність термінів «координація» і «взаємодія» схожа, вони різняться тим, що під час координації одна сторона організовує відносини, а інша – лише виконує умови відносин. Під час взаємодії обидві сторони зобов'язані організовувати відносини, бо небажання одного з учасників припиняє існування відносин. У кожному конкретному випадку одна чи друга сторона відносин бере на

себе функцію організації відносин. Під час координації перша сторона – організатор – виступає як керуючий компонент системи, тобто є суб'єктом управління, а друга сторона є керованим компонентом, тобто об'єктом управління, якому немає потреби нести організаторський тягар.

Відповідно до підходу взаємодії, застосованого в Європейському проекті міжнародного маркетингу та закупівель, ділові відносини розвиваються в результаті взаємодії сторін, що ведуть бізнес. Ділові відносини є основою, в якій відбуваються подальші взаємодії. Емпіричні спостереження щодо міжнародних ділових відносин, тобто обмінних відносин між фірмою-постачальником в одній країні та фірмою-замовником в іншій, демонструють, що відносини між постачальниками та замовниками не обмежуються лише питаннями купівлі та продажу. Навпаки, взаємодія між постачальниками та замовниками включає складні моделі обміну інформацією щодо потреб, можливостей та стратегій фірм щодо виробництва, логістики, розвитку, якості тощо. Таким чином, взаємодія у ділових відносинах є питанням координації діяльності та ресурсів між двома фірмами. Часто ця координація означає, що взаємозалежне виробництво, логістика, дослідження та адміністративна діяльність модифікуються та адаптуються, щоб забезпечити кращу відповідність між фірмами. Іноді такі пристосування передбачають дискретні зміни в продуктах, виробничих системах або процесах, однак частіше зміни відбуваються поступово, що означає, що з часом фірми пристосовують свою ділову діяльність до способів ведення бізнесу фірмою-партнером з іншої країни.

Еволюцію взаємодії можна охарактеризувати як процес соціального обміну між двома фірмами, концептуалізованими як колективні актори. Одна з фірм – зазвичай постачальник, але також часто і покупець – бере на себе бізнес-ініціативу. Якщо партнер відповідає встановленим управлінським критеріям, то взаємодія розвивається, і поступово зобов'язання беруть на себе обидві фірми. Під час еволюції ділових відносин фірми отримують інформацію про взаємні компетенції та специфіку ведення бізнесу і досягають компромісного розуміння того, як координувати свою діяльність на міжнародному ринку з найоптимальнішим використанням компетенцій, встановлюється взаємна довіра і створюється міцна прихильність до систематичних бізнес транзакцій у подальшому. Координація діяльності між двома фірмами створює взаємозалежність. Таким чином, процес кооперації перетворює звичайні ринкові відношення в діадичні ділові відносини, в яких взаємозалежні фірми координують свою обмінну діяльність, щоб створити додаткову цінність відносин і, таким чином, підвищити їхню спільну продуктивність і

конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Успішна координація є підґрунтям подальшого розширення відносин, що може втілюватися у проведенні спільних досліджень та розроблення нових продуктів, сумісного використання інформаційних, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів тощо.

Аналіз соціальних аспектів міжнародних ділових відносин дає змогу виявити дві важливі особливості. Перша полягає в тому, що процес розвитку міжнародних ділових відносин не є детермінованим; діадичні відносини розвиваються лише в тому разі, якщо обидві сторони (компанії) вважають економічно або соціально доцільною участь у ресурсному обміні. Очевидно, розвитку стосунків притаманні стратегічні риси. Але вибір не може бути зроблений в односторонньому порядку, оскільки партнер повинен мати постійну мотивацію до розвитку бізнес-відносин. Кожна суттєва транзакція є приводом для встановлення довгострокових ділових відносин, проте на практиці є безліч факторів, які унеможливають кооперацію та становлення діадичних ділових відносин між компаніями-резидентами різних країн. Враховуючи процес трансформації, структура відносин є в кожен момент часу результатом досвіду взаємодії на міжнародних ринках.

Другою важливою особливістю ділових відносин є їхній неформальний характер. Діадична кооперація засновується на відносинах, що складаються між конкретними особами (переважно вищої чи середньої управлінської ланки). Окремі події, такі як конкретні транзакції, можуть бути формалізовані, але невизначеності та можливий опортунізм краще вирішувати шляхом взаєморозуміння, яке базується на минулому досвіді взаємодії одне з одним та очікуванні майбутнього обміну. Таким чином, співпраця у ділових відносинах – це насамперед неформальний процес узгоджених дій між двома підприємствами.

Співпраця у відносинах між двома фірмами залежить від координації діяльності фірм у відносинах з іншими сторонами, і діадичне відношення слід розглядати в контексті мережі прямого обміну. Тобто перспективи встановлення діадичних відносин всередині соціальних (ділових) мереж (груп) суттєво зростають. Відповідно, ділову мережу можна визначити як сукупність взаємопов'язаних ділових відносин, в яких кожна операція обміну інформаційними, трудовими, матеріальними чи/та фінансовими ресурсами відбувається між підприємницькими структурами (фірмами), які концептуалізуються як колективні суб'єкти. Теорія соціального обміну розрізняє позитивно і негативно пов'язані відносини, при цьому позитивність означає, що операція обміну ресурсами в одному відношенні підтримує або доповнює обмін в іншому; ділові відносини вважаються негативно

пов'язаними, якщо обмін в одному заважає або конкурує з обміном в іншому.

Концепція ділової мережі передбачає, що координація діяльності між двома фірмами у ділових відносинах також відбувається в більш широкому контексті ділової мережі.

Таким чином, можна очікувати, що кожна фірма матиме обмежену кількість пов'язаних ділових відносин, що координують її діяльність із діяльністю фірми-партнера. Набір пов'язаних ділових відносин по ланцюгу вартості можливо розуміти як бізнес-мережу, в якій фірми через процеси соціального обміну з часом навчаються співпрацювати і тим самим координувати свою діяльність. Завдяки цьому підприємства оптимізують критерії оцінювання ланцюга вартості і здатні підвищити спільну продуктивність ланцюга вартості. Крім того, фірми можуть брати участь у інших ділових відносинах, крім тих, що безпосередньо перебувають у ланцюжку вартості. Можуть бути й інші відносини з клієнтами або взаємодоповнюючі відносини з постачальниками, які пов'язані з фокусними діловими відносинами таким чином, що підтримується співпраця у фокусних ділових відносинах. Це означає, що, дозволяючи фірмам брати участь у взаємозалежному обміні, можна очікувати, що бізнес-мережа створить додаткову цінність. Бізнес-мережа також надає можливість сукупності взаємозалежних фірм реалізувати колективну стратегію, яка підвищує їхню спільну конекунтоспроможність. Отже, бізнес-мережа може стати мережею створення цінності.

Висновки з проведеного дослідження.

Мережева форма координації виступає посередником між традиційними ринками та ієрархіями і є відповіддю на очікування учасників у більш невизначеному і насиченому інформацією економічному житті. Проведені дослідження доводять, що розвиток координаційних ділових відносин на зовнішньому ринку не слід розглядати ізольовано від інших ділових відносин. Розвиток міжнародної ділової мережі залежить від готовності та здатності партнерів у відносинах координувати діяльність у фокусному зв'язку з діяльністю, що проводиться в навколишній бізнес-мережі. У цій перспективі вихід на зовнішній ринок видається процесом, у якому фірма-учасник координує свої пов'язані відносини з іншими учасниками ділової мережі. Координація зовнішньоекономічної діяльності та участь у ділових мережах суттєво розширює сферу бізнес-компетенцій та сприяє зростанню конкурентоспроможності на світових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тереза Б.В. Економічні мережі як ефективні механізми координації інноваційної діяльності. *Міжнародна економічна політика*. 2012. №. 1–2. С. 133–155.

2. Яременко В.В., Сліпушко О.М. Новий тлумачний словник української мови: у чотирьох томах: 42000 слів. Київ: Аконіт, 1999. 680 с.

3. Anderson J.C., Håkansson H., Johanson J. Dyadic business relationships within a business network context. *Journal of marketing*. 1994. Т. 58. №. 4. С. 1-15.

4. Boettke P.J., Piano E. E. Capital, Calculation, and Coordination. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. 2019. Т. 37. С. 9–24.

5. Clemons E.K., Row M.C. Information technology and industrial cooperation: the changing economics of coordination and ownership. *Journal of Management Information Systems*. 1992. Т. 9. №. 2. С. 9–28.

6. Cooper D.J., Van Huyck J. Coordination and transfer. *Experimental Economics*. 2018. Т. 21. №. 3. С. 487–512.

7. Feldstein M.S. Distinguished lecture on economics in government: thinking about international economic coordination. *Journal of Economic Perspectives*. 1998. Т. 2. №. 2. С. 3–13.

8. Frankel J.A. International coordination. *National Bureau of Economic Research*, 2016. №. 2, pp. 18–78.

9. Holm D.B., Eriksson K., Johanson J. Business networks and cooperation in international business relationships. *Knowledge, Networks and Power I* D. B. Holm. London, 2015. С. 133–152.

10. Shtudiner T.R. K. Cooperation through Coordination in Two Stages. *Economic Research and Policy Analysis*. 2017. №. 3, С. 42–57.

11. Sushchenko O., Prokopishyna O., Kozubova N. 3R philosophy for sustaining recreational attractiveness and development of hotel business in Ukraine. *SHS Web of Conference*. 2019. № 67, С. 6050.

REFERENCES:

1. Tereza B. V. (2010) Ekonomichni merezhi yak efektyvni mekhanizmy koordynatsii innovatsiinoi diialnosti. [Economic networks as effective mechanisms for

coordination of innovation activities] *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, vol. 1, pp. 133–155.

2. Iaremenko V. V., Slipushko O. M. (1999) *Novyi tлумачnyi slovnyk ukrainskoi movy: u chotyrokh tomakh: 42000 sliv*. [New Ukrainian Dictionary of Interpretation: in four volumes: 42,000 words]. Kiiv: Akonit. (in Ukrainian)

3. Anderson J. C., Håkansson H., Johanson, J. (1994) Dyadic business relationships within a business network context. *Journal of marketing*, vol. 48 (4), pp. 1–15.

4. Boettke P. J., Piano E. E. (2019) Capital, Calculation, and Coordination. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 37, pp. 9–24.

5. Clemons E. K., Row M. C. (1992) Information technology and industrial cooperation: the changing economics of coordination and ownership. *Journal of Management Information Systems*, vol. 9(2), pp. 9–28.

6. Cooper D. J., Van Huyck J. (2018) Coordination and transfer. *Experimental Economics*, 21(3), 487–512.

7. Feldstein M. S. (1998) Distinguished lecture on economics in government: thinking about international economic coordination. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2(2), pp. 3–13.

8. Frankel J. A. (2016). International coordination. *National Bureau of Economic Research*, vol. 2, pp. 18–78.

9. Holm D. B., Eriksson K., Johanson, J. (2015) Business networks and cooperation in international business relationships. *Knowledge, Networks and Power*. London: Palgrave Macmillan, pp. 133–152.

10. Shtudiner T. R. K., Ruffle B. J. (2017) Cooperation through Coordination in Two Stages. *Economic Research and Policy Analysis*, vol. 3, pp. 42–57.

11. Sushchenko O., Prokopishyna O., Kozubova, N. (2019) 3R philosophy for sustaining recreational attractiveness and development of hotel business in Ukraine. *SHS Web of Conferences*, vol. 67, p. 6050.

COOPERATION AND COORDINATION AS THE DRIVING FORCE OF INTERNATIONAL BUSINESS

The purpose of the article. The current economic conditions are influenced by globalization, which facilitates the integration and optimization of the use of resources in economic processes. Traditional coordination structures, markets, and companies, in the face of the information and telecommunication revolution, do not deliver the expected effectiveness of action. Measures to improve coordination require changes to be made to the regulatory tools in which the actual processes of production, exchange and consumption are coordinated. Studies of international business relations have not yet become widespread and are of considerable practical importance, especially for finding reserves for the growth of foreign economic activity of domestic enterprises. The purpose of the study is to study the phenomena of competition and cooperation in international business relations.

Methodology. The survey is based on analysis of managerial experience of starting cooperation relations in the sphere of foreign business, its further expansion and creation of business networks.

Results. Practice shows that the essence of the optimization process is connected with a complex structure of values, which is not limited to its own benefit. In today's competitive challenges, there is a need to improve coordination between business partners. Interaction in business relations is a matter of coordination of activities and resources between two firms. Coordination means that interdependent manufacturing, logistics, research and administrative activities are modified and adapted to ensure better match between firms. The evolution of interaction can be characterized as a process of social exchange between two firms conceptualized as collective actors. Coordination between the two firms creates interdependence. Thus, the process of cooperation transforms ordinary market relations into dyadic business relationships in which interdependent firms coordinate their exchange activities to create added value in the relationship and, thus, to enhance their overall productivity and competitiveness in the international market.

Successful coordination is the basis for further expansion of relations, which can be embodied in joint research and development of new products, sharing of information, labor, material and financial resources, etc.

Cooperation in relations between two firms depends on the coordination of firms in relations with other parties, and the dyadic relationship should be considered in the context of a direct exchange network. Accordingly, a business network can be defined as a set of interconnected business relationships, in which every exchange of information, labor, material or financial resources occurs between business entities.

Practical implications. A set of related value chain business relationships can be understood as a business network in which firms learn to collaborate over time through social exchange processes and thereby coordinate their activities. This enables businesses to optimize their value chain criteria and increase their overall value chain performance.

Value/originality. The conducted research proves that the network form of coordination mediates between traditional markets and hierarchies and is a response to the expectations of participants in more uncertain and rich information of economic life.

РЕГІОНАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В РАКУРСІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE FROM THE PERSPECTIVE OF EU INNOVATION POLICY

У статті розглянуто головні напрями інноваційної політики ЄС та побудова його інноваційної системи. Проаналізовано та визначено динаміку регіональної інноваційної та інвестиційної діяльності Запорізької області. Виявлено головні проблеми зниження інноваційно-інвестиційної активності в регіоні. На підставі аналізу досвіду інноваційного розвитку ЄС запропоновано шляхи активізації інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Показано, що технологічні лідери країн-членів ЄС будують свою наукову і інноваційну політику при активній взаємодії влади, наукових закладів, громадського суспільства і бізнесу, створюючи єдину інноваційну систему, що привело до розбудови європейського дослідницького простору, який будується на відкритості до світу і парадигмах відкритої науки і інновацій. Встановлено, що ефективність та шляхи співпраці з головними країнами-продуцентами високих технологій з метою апроксимації передового досвіду до національних умов. Зроблено висновки щодо заходів з підвищення ефективності інноваційно-інвестиційних процесів з метою структурної перебудови економіки та соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інноваційна політика, Європейський союз, Запорізький регіон, ефективність, розвиток, проблеми.

В статті рассмотрены основные направления инновационной политики и построение

инновационной системы ЕС. Проанализирована и определена динамика региональной инновационной и инвестиционной деятельности в Запорожской области. Выявлены основные проблемы снижения инновационно-инвестиционной активности в регионе. На основании анализа европейского опыта инновационного развития предложены пути активизации инновационных и инвестиционных процессов в Украине. Установлено, что технологические лидеры стран-членов ЕС строят свою научную и инновационную политику при активном взаимодействии власти, научных организаций, гражданского общества и бизнеса, создавая единую инновационную систему, что привело к построению европейского исследовательского пространства, которое строится на парадигмах открытости науки и инвестиций. Показана эффективность и пути сотрудничества с основными странами-производителями высоких технологий с целью апроксимации передового опыта к национальным условиям. Сделаны выводы о мероприятиях по повышению эффективности инновационно-инвестиционных процессов с целью структурной перестройки экономики и социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инновационная политика, Европейский Союз, Запорожский регион, эффективность, развитие, проблемы.

УДК 330.341.1(4)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-14>

Ситников М.М.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
Національний університет
«Запорізька політехніка»

Мелещенко А.І.

к.ф.н., доцент,
доцент кафедри технічного перекладу
Національний університет
«Запорізька політехніка»

Regional economic development based on research, new technology and innovation is a priority. Geographical structure and dynamics of foreign direct investments (FDI) in the Zaporizhzhia region have been analyzed in the article. The structure of the innovation system and the main directions of the EU innovation policy have been considered. The dynamics of innovation and investment activity of the Zaporizhzhia region have been analyzed and determined. The analysis of the investment and innovative activities of the Zaporizhzhia region shows the need to intensify these activities for the economic growth of the region. In 2018, Zaporizhzhia oblast took eighth place in attracting foreign investment, and sixth per caput. According to the data of the credit rating agency EURO-RATING in 2018, the investment activity benchmark fell from level B (high) to level D (average). Significant goals in the development of regional innovation and investment policies can be achieved by the use and adaptation of world experience to regional conditions. At this stage, regional and national policies should organically combine and use European experience with the aim of using material resources, scientific potential and practical experience effectively, by creating a scientific space, sharing knowledge, technologies and ensuring the mobility of scientific personnel. The main problems of the reduction of innovative investment activity in the region have been identified. On the basis of the analysis of the European innovation development, ways for activating innovation and investment processes in Ukraine, effective cooperation with the main countries producing high technologies and adapting best practices to national conditions have been suggested. To solve the problems of regional innovation and investment, socially oriented policy, which ultimately provides for the economic growth, it is necessary to use the experience of the EU countries to create conditions and develop a program to attract investments and introduce innovations at the state and regional levels, which would provide the sufficient funding from the state budget with preferential taxation.

Key words: foreign direct investments, innovation policy, European Union, Zaporizhzhia region, effectiveness, development, problems.

Постановка проблеми. Соціально-економічну політику нині вважають пріоритетною сферою, яка гармонічно поєднує загальнодержавні інтереси з інтересами різних верст населення. Регіональний соціально-економічний розвиток, який передбачає реформування та європейську інтеграцію, є пріоритетним тому, що відповідає цим умовам. Важливим інструментом реалізації прискореного соціально-економічного розвитку є перехід економіки до ефективної інноваційної політики з використанням досвіду інноваційної політики Європейського Союзу. Сучасні тенденції економічного розвитку в

країнах ЄС приділяють велику увагу інноваційної діяльності, яка забезпечує конкурентоспроможність у світовому економічному просторі. Інноваційна політика ЄС спрямована на удосконалення механізмів і засобів стимулювання інноваційної діяльності на всіх рівнях, належне фінансування, а також забезпеченні інституційної підтримки науково-технічного рівня розвитку з застосуванням таких механізмів як науково-технічні парки, наукові, технічні, інвестиційні центри та інкубатори, венчурні компанії тощо [1]. Суттєве місце в інституційній системі інноваційного розвитку в ЄС слід

відвести інноваційним кластерам які разом з технологічними платформами є основним механізмом впровадження інновацій. Стратегія розвитку ЄС побудована на пріоритетах інтелектуального, сталого та соціально-інтегрованого зростання в межах інноваційного союзу, що забезпечить не тільки розвиток науково-технічної і інноваційної політик, а буде сприяти вирішенню основних проблем людства, пов'язаних з охороною здоров'я, демографією, кліматом та ефективністю використання ресурсів [2]. Промислово-розвинуті регіони, в тому числі і Запорізька область, мають значну частку в економічному потенціалі країни і являються регіонами-донорами, тому вирішення проблем регіонального інноваційно-інвестиційного розвитку, спрямованого на ефективне соціально-економічне зростання, є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженню впливу інноваційного розвитку і прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на соціально-економічний розвиток економічних систем, окремих регіонів і країни в цілому присвячено багато робіт вітчизняних і іноземних науковців. Роботи таких зарубіжних учених, як Н. Креспо, М. Бломстром, Дж. Даннінг, Л. Алфаро зробили значний внесок у розроблення теоретичних та практичних концепцій ПІІ та інноваційного розвитку. Аналізу інноваційної та інвестиційної діяльності на загальнодержавному та регіональному рівнях, фінансуванню і функціонуванню інноваційних структур присвячені дослідження таких вітчизняних учених, як: О. Амоша, В. Геєць, А. Філіпенко, О. Шнирков, О. Рогач, Ю. Макогон, Л. Тимошенко, В. Денисюк, О. Андросов, А. Даниленко, Л. Федулова, І. Одолюк та ін. Нині регіональна інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні має низку проблем, тому дослідження інноваційної політики країн Євросоюзу може бути фактором активізації та зростання економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження інноваційної політики ЄС, аналіз ефективності економічного розвитку, проблем інноваційних процесів та загальної динаміки надходження інвестицій у Запорізьку область, визначення шляхів підвищення темпів регіональної інноваційно-інвестиційної діяльності, зростання соціально-економічного добробуту регіону та країни загалом. Відповідно до мети у роботі було поставлено наступні завдання: дослідити побудову та особливості інноваційної політики ЄС, проаналізувати сучасний стан інвестиційно-інноваційної діяльності у Запорізькій області, розробити пропозиції щодо регіонального інноваційно-інвестиційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження В Україні рівень інноваційного розвитку не визначається згідно принципам Європейського інноваційного табло, але ж динаміка економічного розвитку

країни, яка тісно пов'язана з інноваційною активністю, показує недостатню державну підтримку інноваційної діяльності. В Європейському союзі інноваційний розвиток побудований на ефективній взаємодії організаційно-правових, інформаційних, фінансових та інституційних складових, а основою економічного розвитку є взаємодія регіональної влади, яка займається розвитком інноваційної інфраструктури і кластерною політикою, та держави, що задіяна у вирішенні національних проблем. При цьому регіональний економічний розвиток, започаткований на наукових дослідженнях, нової техніці та інноваціях є пріоритетним. Кожна з країн має переваги з того чи іншого критерію [3]. У Договорі про Європейський Союз політиці в галузі науки, техніки і технологій викреслена мета науково-технологічної та інноваційної консолідації для вирівнювання рівнів науково-технічного і технологічного розвитку країн співтовариства шляхом активної співпраці, а також участі у науково-технічних програмах Європейської Комісії. Інноваційна політика ЄС основана на розробці нормативних документів призначених для підтримки інновацій та розвитку підприємницької діяльності і виваженої стратегії розвитку яка передбачає стійке, всеосяжне економічне зростання. Регулювання інноваційної діяльності базується на скоординованій співпраці у наступних напрямках: розвиток інституційно-адміністративних структур, організація широкої інформаційної кампанії, інфраструктурне і фінансове забезпечення інновацій, аналіз та прогнозування пріоритетних напрямів розвитку інноваційної стратегії;

Напрями та сучасна європейська науково-технічна політика в країнах ЄС та асоційованих країнах успішно реалізується у рамках програми розбудови європейського дослідницького простору (European Research Area) (ЄДП), Стратегії Європа 2020, ініціатив «Інноваційний Союз», «Європейський науковий простір» (ЄНП) та «Інноваційна ініціатива 2000» [4–6]. Однією з головних цілей Стратегії Європа 2020 є залучення витрат на наукові дослідження та розробки в обсязі 3% від ВВП (інтенсивність R&D). Згідно інноваційному табло чотири країни ЄС відносяться до лідерів інновації, досягають та перевищують даний показник: Фінляндія (3,78 %), Швеція (3,37 %), Данія (3,09 %), Німеччина (2,84 %). Найменший показник у Кіпру, Словаччини, Румунії та Болгарії (від 0,48 до 0,68) [7]. Інноваційний розвиток країн ЄС характеризується такими показниками як людські ресурси, підприємництво, фінансування та підтримка інновацій, відкритість та ефективність наукових досліджень, інтелектуальні активи та інш.

Запорізька і Дніпропетровська області входять до складу Придніпровського суспільно-географічного регіону, який об'єднує 11,5 % населення і 9,8 % території України. В регіоні знаходяться

111 наукових організацій (8,5 % в Україні), в яких працює 16986 (12 % в Україні) наукових працівників, 44,7 % з котрих є дослідники які виконують 13 % обсягу наукових і науково-дослідних робіт в Україні. Запорізька область є однією з тих, які складають основу індустріального і аграрного потенціалу України. В області є майже всі основні галузі промисловості: електроенергетика, металургія, машинобудування, металообробка та хімія. В області діє понад 160 потужних промислових підприємств. Протягом останнього часу інноваційно-інвестиційна політика місцевої влади і місцевого самоврядування регіону спрямована на збільшення обсягів залучення інвестицій і інновацій в економіку області, реалізацію економіко-соціально важливих для регіону інноваційно-інвестиційних проектів, з залученням всіх джерел ресурсів, основними з яких залишаються власні кошти підприємств, кошти державного та місцевого бюджету, ресурси фінансово-кредитних установ, іноземні інвестиції тощо. Суттєвий поштовх у розвитку регіональної інноваційно-інвестиційної політики може надати використання та адаптація до регіональних умов досвіду Європейського Союзу. На сучасному етапі регіональна і національна інноваційна політика повинна органічно об'єднувати і використовувати європейський досвід сконцентрований при розробці ЄДП та ЄНП з метою ефективного використання матеріальних ресурсів, наукового потенціалу, досвіду та досягнень регіональної та національної науково-технічної діяльності, шляхом створення наукового простору, обміну знаннями, технологіями та забезпечення мобільності наукових кадрів. Прямі іноземні інвестиції у Запорізьку область становлять 97–98 % [8]. Таблиця 1 показує, що починаючи з 2013 року у регіоні спостерігається тенденція зменшення надходження прямих іноземних інвестицій.

Причинами зниження надходження інвестицій можна вважати зовнішню агресію, невизначеність

економічної і банківської політики, нестабільність адміністративного, митного та податкового законодавства, що заважає залученню не тільки системних, але і не великих іноземних інвесторів.

В економіку області надходять інвестиції з понад 50 країн світу. До десятки основних країн інвесторів, на які припадає 95% загального обсягу ПІІ входять: Кіпр, Швеція, Республіка Корея, Естонія, Ірландія, Панама, Словаччина, Швейцарія, Бермудські Острови, та Нідерланди (млн. дол. США) [12]. Обсяг інвестицій з Європейського Союзу значно перевищують інвестиції з країн СНД (табл. 2).

У 2018 році за надходженнями прямих іноземних інвестицій Запорізька область посіла восьме місце, а в розрахунку на одну особу шосте. Але згідно даних рейтингового агентства Євро-Рейтинг у 2018 році показник інвестиційної активності з рівня іне В (високий), третє місце серед регіонів України у 2017 році, опустилась на 14 місце до рівня іне D (середній) [13]. А за рейтингом Regional Doing Business-2018 привабливості інвестиційного клімату, який проводився «Спілкою українських підприємців» (СУП) Запорізька область разом з Одеською Луганською та Чернівецькою стала аутсайдером. [14]. Рейтинг визначався за наступними напрямками взаємодії підприємців з владою: створення підприємств, сплата місцевих податків, отримання дозволів на будівництво, оформлення земельної ділянки під об'єкт нерухомості, приєднання до електромереж та якість електронних сервісів. Згідно цього рейтингу області можна поділити на чотири групи :

1) пріоритетної привабливості інвестиційного клімату (Вінницька, Івано-Франківська, Житомирська, м. Київ, Львівська, Рівненська);

2) досить високої привабливості інвестиційного клімату (Чернігівська Волинська, Донецька, Кіровоградська, Тернопільська, Дніпропетровська);

3) середньої привабливості інвестиційного клімату (Полтавська, Миколаївська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Херсонська);

Таблиця 1

Обсяги ПІІ у економіку Запорізької області з 2013 по 2019 р. (млн. дол. США)

Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019 на 01,07.19
Обсяг ПІІ	1144,0	1124,7	885,2	931,7	915,7	908,8	912,7

Джерело: розраховано на основі [9–12]

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції у Запорізьку область з країн ЄС та СНД у період 2013–2018 рр. (у %)

Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Країни ЄС	79,7	75,1	73,2	76,7	76,5	77,5
Країни СНД	0,9	0,9	—	—	—	—
Інші країни	19,4	24,0	26,8	23,3	23,5	22,5

Джерело: сформовано авторами на основі [9–12]

4) низької привабливості інвестиційного клімату (Кіровоградська, Закарпатська, Київська, Харківська, Одеська, Луганська, Запорізька, Чернівецька).

У Запорізькій області працює 2,7% вкладеного в країну прямого іноземного капіталу [12], для прискорення соціально-економічного розвитку цього недостатньо. Регіон досі сприймається іноземними інвесторами як не зовсім сприятливий для інвестування. Серед основних причин, з яких інвестори не проявляють зацікавленості у розміщенні капіталу, як у Запорізькій, так і в інші регіони є територіальна близькість до військового конфлікту на сході, недостатньо розвинута інвестиційна інфраструктура, не дуже сприятливий діловий клімат та діловий оптимізм, недостатня відкритість влади та високий рівень корупції, неефективність державних органів та складні адміністративні процедури, відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів, відсутність реформування судової системи, непередбачуваність економічної політики Уряду та НБУ.

Не досить високий рівень надходження іноземних інвестицій в інноваційні проекти можна пояснити невідповідністю сучасного стану технологічного розвитку виробництва в регіоні вимогам створення та функціонування інноваційної моделі економіки. Більшість галузей виробництва має низький технологічний уклад, морально та фізично застаріле обладнання, технології що не забезпечують конкурентоспроможності продукції та послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках і матеріальних основ для підвищення життєвого рівня населення і його добробуту, не створюючи при цьому науково-технічних та економічних передумов до європейської інтеграції. Крім того низькі темпи інноваційної діяльності пов'язані з недостатністю фінансування інноваційних проектів в галузях виробництва та на підприємствах.

У таблиці 3 наведені відомості про інноваційну активність промислових підприємств Запорізької області а в таблиці 4 кількість працівників зайнятих у виконанні наукових досліджень та витрати на виконання наукових досліджень та розробок.

Інноваційна активність промислових підприємств Запорізької області починаючи з 2013 року стало знижувалась (табл. 3). Питома вага підприємств, що були зайняті інноваціями знизилась з 18,0% у 2013 р. до 16,8% у 2017 р., а на інноваційну діяльність витрачались переважно власні кошти підприємств. Низькою є також питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (у середньому 2,2%).

Чисельність працівників задіяних у виконанні науково-дослідних робіт з 2013 по 2018 рік знизилась майже на 20 %. Кандидатів наук зменшилось на 176 осіб а докторів наук на 22 (табл. 4).

Зниження інноваційної активності підприємств при зростанні загальної суми витрат на інновації можливо пов'язане зі зростанням цін на обладнання, комплектуючі та матеріали а також корупційним складником.

Таким чином, аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності Запорізького регіону показує необхідність розбудови та активізації інноваційного напрямку інвестиційних процесів, що сприятиме економічному зростанню регіону. До головних проблем, що перешкоджають ефективному переходу регіональної економіки на розвиток інноваційної політики можна віднести наступні:

- проблеми трансформаційного періоду, які викликали суттєве зменшення доходів та, відповідно потоків капіталів суб'єктів господарювання і занепад на цій основі крупних наукових та науково-промислових комплексів, які не відновили свій потенціал і до теперішнього часу;
- проблеми адаптації національних інноваційних пріоритетів до стратегії інноваційного розвитку ЄС;
- відсутність розвинутого ринку прогнозів технологічного розвитку, формування спектру пріоритетів у традиційних галузях економіки;
- недостатність фінансування фундаментальних наукових досліджень з боку держави;
- відсутність уваги до соціально спрямованих інноваційних проектів;
- недостатнє розуміння природи інновацій як системного процесу, який реалізується та управляється такими інструментами, як вільні еконо-

Таблиця 3

Інноваційна активність промислових підприємств Запорізької області з 2013 по 2017 р.

Роки	2013	2014	2015	2017
Питома вага підприємств, що займались інноваціями, %	28,8	22,9	20,9	19,1
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	18,0	15,9	19,2	16,8
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	2,3	1,7	2,6	-
Загальна сума витрат на інновації, тис. дол. США	37380,7	28590,7	14693,4	49638,7
Власні кошти підприємств витрачені на інновації, тис. дол. США	37380,1	28236,3	14693,4	41381,2

Джерело: сформовано авторами за [15]

Таблиця 4

Кількість працівників зайнятих у виконанні наукових досліджень та витрати на наукові дослідження і розробки в Запорізькій області з 2013 по 2018 р.

Роки	Кількість осіб усього	Докторів наук	Кандидатів наук	Витрати, тис дол. США
2013	4880	100	391	63120,9
2014	4428	88	375	37440,7
2015	4116	77	272	22896,6
2016	4203	78	288	27882,7
2017	4216	88	284	32563,7
2018	3913	78	215	48869,8

Джерело: сформовано авторами за [15]

мічні зони, території пріоритетного розвитку, технопарки, венчурні компанії, інвестиційні центри та інкубатори.

- недосконала податкова система, високі ціни кредитів, нерозвиненість фондового ринку;
- низькі реальні доходи населення, що звужує базу кредитних ресурсів та внутрішні ринки через низький рівень споживання;

Таким чином породжується ефект самогальмування, який створюється сукупністю екзогенних (дефіцит ресурсів, відсутність бажання змін, фінансова та кредитна політика тощо) та ендогенних (сама інновація) факторів і який виражається у повільності розвитку нового технологічного устрою, недостатності забезпечення ресурсами, недостатнім фінансуванням тощо.

Досвід передових економічно розвинених країн-членів ЄС можна застосувати для вирішення проблем регіонального та державного інвестиційного розвитку стимулюючи інноваційні процеси в Україні у наступних напрямках. По-перше розвинути ефективну співпрацю з головними країнами продуцентами і споживачами високих технологій у сфері інноваційної діяльності. По-друге впровадити ефективний досвід фінансування науково-дослідних робіт і інновацій:

- створити механізм венчурного фінансування та кредитування, який забезпечував би можливість входження банків у власний капітал підприємств;
- розробити пакети для інноваційного бізнесу які передбачають дешеві кредити, субсидії, гранти, кредити з відтермінуванням сплати відсотків, можливість поєднання позики з процентними ставками, які обраховуються на плановому фінансовому результаті нововведення;
- розробити дієвий механізм державного фінансування нововведень, а також науково-дослідних робіт у Вищих навчальних закладах.

По-третє впровадити стратегію інноваційного розвитку яка передбачає економічне стимулювання інноваційної діяльності, захист прав інтелектуальної власності, фінансову допомогу перспективним науковим розробкам та створення

державних і недержавних інноваційних фондів, що акумулюватимуть засоби науки. По-четверте розробити механізм стимулювання інвестицій у наукомісткі технології шляхом удосконалення законодавчої бази, податкової політики, впровадження пільгового лізингу і кредитування придбання техніки для організації науково-дослідних робіт.

Важливість проблеми забезпечення інноваційного розвитку регіонів і країни загалом породжує необхідність якомога швидше вирішувати питання координації та адаптації інноваційної політики ЄС до загальної національної інноваційної стратегії і державної інноваційної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Показано, що технологічні лідери країн-членів ЄС будують свою наукову і інноваційну політику за активної взаємодії влади, наукових закладів, громадського суспільства і бізнесу, створюючи єдину інноваційну систему, що привело до розбудови європейського дослідницького простору, який будується на відкритості до світу і парадигмах відкритої науки і інновацій. Реалізація пріоритетного завдання для України, яке полягає у розвитку інноваційної діяльності, пов'язано з розбудовою українського дослідницького простору на підставі Національного плану дій, який передбачав би відкрити науку, відкриті інновації та підтримку ЄС з імплементації Дорожньої карти ЄДП до національних пріоритетів.

Досліджено, що сучасний стан інноваційно-інвестиційної діяльності Запорізького регіону потребує покращення. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку області, починаючи з 2013 року постійно знижується (з 1144,2 млн. дол. США у 2013 р. до 908,8 млн. дол. США у 2018 р.). За рейтингом привабливості інвестиційного клімату регіон у 2018 році посів передостаннє місце в Україні. В області знижується інноваційна активність промислових підприємств. Питома вага підприємств, що займались інноваціями також знизилась (з 28,8% у 2013 р. до 19,1 у 2017 р.). Питома вага підприємств, що впроваджували інновації також знизилась (з 18,0% у 2013 р. до 16,8% у 2017 р.) Відбулось скорочення загальної кількості працівників і наукових кадрів

здіяних у виконанні наукових досліджень і розробок. Кількість працівників з 2013 року по 2018 рік знизилась майже на 20%. Низькою залишається питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (в середньому з 2013 по 2017 рік вона складає 2.2%).

Таким чином, для вирішення завдань регіональної інноваційно-інвестиційної соціально спрямованої політики, яка в кінцевому результаті передбачає зростання економіки регіону і всієї країни, необхідно використовуючи досвід країн-членів ЄС створити умови та розробити програму залучення інвестицій і впровадження інновацій на державному і регіональному рівнях, яка б передбачала достатнє фінансування із коштів Держбюджету із значним пільговим оподаткуванням і кредитуванням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Регіональна економічна політика Європейського Союзу: досвід для України: монографія / Гамов М.С. та ін. Запоріжжя, 2010. 192 с.
2. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку XXI століття: монографія / Шнирков О.І. та ін.; за ред. О.І. Шниркова. Київ : ВПЦ «Київський університет». 2016. 415 с.
3. Полякова Ю.В. Порівняльна характеристика інноваційної діяльності ЄС та України. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6. С. 37–42.
4. Землянкін А.І. Нова інноваційна політика Європейського Союзу: досвід для України *Регіональна економіка*. 2013. № 2. С. 193–201.
5. Федулова Л.І., Андрощук Г.О. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України. *Проблеми науки*. 2014. № 7–8. С. 40–46.
6. Матюшенко І.Ю., Михайлова Д.О. Основні напрями реалізації спільної політики ЄС в галузі досліджень і технологій при реалізації стратегії «Європа 2020». Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. вип.2. С. 102–107. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/21.pdf> (дата звернення 10.10.2019).
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстандарту України», 2013. 221с.
8. Ситников М.М., Мелешченко А.І. Адаптація інноваційної політики ЄС до процесів регіонального соціально-економічного розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. вип.22. С. 108 – 113. URL: <http://www.global-national.in.ua/pro-zhurnal> (дата звернення: 12.10.2019).
9. Міжнародні відносини- Інвестиційний портал м. Запоріжжя. URL: <http://snvtst.zp.gov.ua> (дата звернення: 13.10.2019).
10. Про підсумки соціально-економічного розвитку Запорізької області на 12.03.18 р. URL: <http://zoda.gov.ua> (дата звернення: 14.10.2019).
11. Про підсумки соціально-економічного розвитку Запорізької області на 12.04.19. р. URL: <http://zoda.gov.ua> (дата звернення: 15.10.2019).

12. Іноземні інвестиції в економіку Запорізької області. URL: <http://akzent.zp.ua> (дата звернення: 17.10.2019).

13. Рейтинг інвестиційної ефективності областей. URL: <http://euro-rating.com.ua>. (дата звернення: 19.10.2019).

14. Які області України є найпривабливішими для інвесторів (рейтинг). URL: <http://news.finance.ua> (дата звернення: 18.10.2019).

15. Офіційний сайт Головного Управління статистики у Запорізькій області. URL: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.09.2019)

REFERENCES:

1. Hamov M. C., Egorov A. O., Kladova G. L., Nechay O. O., Sarnatsky O. P. (2010) *Rehionalna ekonomichna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: dosvid dlia Ukrainy* [European Union Regional Ekonomik: Experience for Ukraine]. Zaporizhzhia: ZNTU. (in Ukrainian)
2. Shnyrkov O. I., Filipenko A. S., Zabolocka R. O. (2016) *Rozvytok novitnikh form mizhnarodnoi ekonomichnoi intehratsii na pochatku XXI stolittya* [The development of new forms of international economic integration at the deginnung of the XXI century]. Kyiv :VPTs "Kyivskiy universytet". (in Ukrainian)
3. Poliakova Yu. V. (2014) *Porivnialna kharakterystyka innovatsiinoi diialnosti YeS ta Ukraine* [Comparative characteristic of innovative activities of the EU and Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*.no. 6, pp. 37–42.
4. Zemliankin A. I., Pidoricheva I. Yu. (2013) *Nova innovatsiina polityka Yevropeiskoho Soiuzu: dosvid dlia Ukrainy* [European Union's nev innovation policy: experience for Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*. no. 2, pp. 193–201.
5. Fedulova L. I., Androshchuk H. O. (2014) *Osoblyvosti rozvytku innovatsiinoi polityky Yevropeiskoho Soiuzu: vyklyky dlia Ukrainy* [Features of the development of innovation policy of the European Union: chaienges for Ukraine]. *Problemy nauky*.no. 7–8, pp. 40–46.
6. Matiushenko I. Yu., Mykhailova D. O. (2014) *Osnovni napriamky realizatsii spilnoi polityky YeS v haluzi doslidzhen i tekhnolohii pry realizatsii stratehii "Yevropa 2020"* [Main direktions for the implementation of the EU common policy in the field of research and technology in the implementation of the Europe 2020 strategy] *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. [Global and national economic problems] vol. 2, pp. 102–107. Available at: <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/21.pdf> (accessed 10 October 2019).
7. *Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini: statystychnyi zbirnyk*. (2013). [Scientifik and Innovative Aktivities in Ukraine: Statistical Collection]. Kyiv: DP "Informatsiino-vydavnychii tsentr Derzhstandartu Ukrainy".
8. Sytnykov M. M., Meleshchenko A. I. (2018) *Adaptatsiia innovatsiinoi polityky YeS do protsesiv rehionalnoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku*. [Adaptation of EU innovation policy to the processes of the regional socialdacon of the Pisemsky development] *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. [Global and national economic problems] vol. 22, pp. 108–113. Available at: <http://www.global-national.in.ua/pro-zhurnal> (accessed 12 October 2019)
9. *Mizhnarodni vidnosyny Investytsiinyi portal m. Zaporizhzhia* [International relations investment por-

tal of Zaporozhye]. Available at: <http://snvtst.zp.gov.ua> (accessed 13 October 2019).

10. Pro pidsumky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Zaporizkoi oblasti na 12.03.18 r.[On the results of socio-economic development of the Zaporizhzhya region on 12.03.18]: Available at: <http://zoda.gov.ua> (accessed 14 October 2019).

11. Pro pidsumky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Zaporizkoi oblasti na 12.04.19. r.[On the results of socio-economic development of the Zaporizhzhya region on 12.04.19]: Available at: <http://zoda.gov.ua> (accessed 15 October 2019).

12. Inozemni investytsii v ekonomiku Zaporizkoi oblasti.[Foreign investment in the economy of

Zaporizhzhya region] Available at: <http://akzent.zp.ua> (accessed 17 October 2019).

13. Reitynh ynvestytsyonnoi efektyvnosti oblastei. [Rating of investment activity of regions] Available at: <http://euro-rating.com.ua>. (accessed 19 October 2019).

14. Yaki oblasti Ukrainy ye naipryvablyvishymy dlia investoriv (reitynh). [Which areas of Ukraine are the most attractive for investors (rating)] Available at: <http://news.finance.ua> (accessed 18 October 2019).

15. Ofitsiynyi sait Holovnoho Upravlinnia statystyky u Zaporizkoyi oblasti.[Official site of the main department of statistics in the Zaporizhzhya region] Available at: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 October 2019).

Sytnykov Mykola

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Zaporizhzhia Polytechnic National University

Meleshchenko Anatolii

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Technical Translation
Zaporizhzhia Polytechnic National University

REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE FROM THE PERSPECTIVE OF EU INNOVATION POLICY

Purpose of the article. The purpose of the article is to study EU innovation policy, analyze the effectiveness of economic development, problems of innovation processes and the overall dynamics of investment flow into the Zaporizhzhia region, to identify ways for increasing the pace of regional innovation and investment activities, to increase the socio-economic well-being of the region and the country as a whole. In accordance with the purpose, the following tasks were set in the work: to study the construction and features of the EU innovation policy, to analyze the current state of investment and innovation activity in Zaporizhzhia region, to develop proposals for regional innovation and investment development.

Results. The experience of the advanced economically developed EU Member States can be applied to solve the problems of regional and state investment development by stimulating innovative processes in Ukraine in the following directions. Firstly, to develop effective cooperation with the main countries producing and consuming high technology in the field of innovation. Secondly, to introduce effective experience in financing scientific research projects and innovations:

- to create a venture financing and lending mechanism that would allow banks to enter the equity capitals of enterprises;

- to develop bundles for innovation businesses that include low-interest credits, subsidies, grants, deferred loans, the ability to combine loans with interest rates, which are calculated on the planned financial result of the innovation;

- to develop a practical mechanism public financing of innovations and scientific research projects in higher educational institutions.

Thirdly, to implement a strategy of innovative development which provides the economic stimulation of innovative activity, protection of intellectual property rights, financial assistance to advanced scientific developments and creation of state and non-state innovation funds, which will accumulate the means of science. Fourthly, to develop a mechanism for stimulating investment in science-intensive technologies by improving the legislative framework, tax policy, introducing preferential leasing and lending to purchase equipment for the organization of scientific research projects.

The importance of the problem of ensuring the innovation development of the regions, and of the country as a whole, raises the need to resolve the issue of coordination and adaptation of EU innovation policy to the overall national innovation strategy and national innovation policy as soon as possible.

Conclusions. It has been established that the technological leaders of the EU member states build their scientific and innovation policy with the active interaction of the authorities, scientific organizations, civil society

and business, creating a single innovation system, which led to the construction of a European research area, created on the paradigms of openness of science and investments. The implementation of the priority objective for Ukraine, to develop innovation, is related to the development of the Ukrainian research area on the basis of the National Action Plan, which envisages open science, open innovation and EU support for the implementation of the ERA Roadmap to national priorities.

It is researched that the current state of innovation and investment activity of Zaporizhzhia region needs improvement. From 2013, the amount of foreign direct investments in the region's economy is constantly reducing (from 1144.2 mln USD in 2013 to 908.8 mln USD in 2018). According to the rating of attractiveness of the investment climate, the region took the second place in Ukraine in 2018. The innovation activity of the region's industrial enterprises is decreasing. The share of enterprises engaged in innovation also decreased (from 28.8% in 2013 to 19.1% in 2017), as well as the share of enterprises to implement the innovations (from 18.0% in 2013 to 16.8% in 2017). There was a reduction in the total number of employees and scientific personnel involved in the implementation of research and development. The number of employees decreased by almost 20% from 2013 to 2018. The share of sold innovation products in the volume of industrial remains low (averagely 2.2% from 2013 to 2017).

Thus, in order to meet the challenges of regional innovation and investment social-oriented policy, which ultimately implies the growth of the economy of the region and the whole country, it is necessary to use the experience of the EU Member States to create conditions and develop a program of attracting investment and innovations at national and regional levels, which would provide sufficient funding from the state budget with significant preferential taxation and lending.

ПЕРСПЕКТИВИ І ПРІОРИТЕТИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

PROSPECTS AND PRIORITIES OF UKRAINE-EU TRADE-ECONOMIC COOPERATION

Стаття присвячена розробленню перспективного бачення та визначенню пріоритетних напрямів загального та секторального характеру в процесі торговельно-економічної співпраці України з країнами ЄС. Авторами досліджуються теоретичні основи, передумови та принципи торговельно-економічного співробітництва країн ЄС, форми міжурядового співробітництва, еволюція основних принципів торговельного співробітництва ЄС. Систематизовано проблеми розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС, у тому числі слабкість державних та наднаціональних інституцій, асиметрія розвитку та поступок у торгівлі, посилення настроїв євроскептицизму, ризики дезинтеграції, загострення внутрішніх конфліктів на тлі міграційної кризи багатовимірні проблеми безпеки. Розраховано індекс компліментарності торгівлі між Україною та ЄС, який підтверджує наявність об'єктивних чинників для продовження наявних тенденцій в розвитку експортно-імпортних відносин України з ЄС.

Ключові слова: Європейський Союз, інтеграція, міжнародне торговельне співробітництво, індекс компліментарності торгівлі, торговельно-економічне співробітництво, Угода про асоціацію.

Робота посвячена розробці перспективного видення і визначенню пріоритетних напрямів загального і секторального характеру в процесі торговельно-економічного співробітництва України со странами ЕС. Авторами исследуются теоретические основы, предпосылки и принципы торгового сотрудничества стран ЕС, формы межправительственного сотрудничества, эволюция основных принципов торгового сотрудничества ЕС. Систематизированы проблемы развития торгового сотрудничества между Украиной и ЕС, в том числе слабость государственных и наднациональных институтов, асимметрия развития, диспропорция предпочтений и уступок в торговле, усиление настроений евроскептицизма, риски дезинтеграции, обострение внутренних конфликтов на фоне миграционного кризиса и проблем безопасности. Рассчитан индекс комплиментарности торговли между Украиной и ЕС, который подтверждает наличие объективных факторов для продолжения существующих тенденций в развитии экспортно-импортных отношений Украины с ЕС.

Ключевые слова: Европейский Союз, интеграция, международное торговое сотрудничество, индекс комплиментарности торговли, торговельно-економічне співробітництво, Соглашение об ассоциации.

УДК 339.976.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-15>

Солодковська Г.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Онопрієнко В.В.

магістр з міжнародної економіки, учасниця програми Master of Business Administration Webster Vienna Private University

The work is devoted to the development of perspective vision and determination of priority directions of general and sectoral character in the process of trade and economic cooperation of Ukraine with EU countries in the framework of our course on European integration. The authors investigate the theoretical foundations, prerequisites and principles for EU trade and economic cooperation, forms of intergovernmental cooperation, and the evolution of the basic principles of EU trade cooperation. Models of EU co-operation with different countries have been identified based on the identification of issues that form the main co-operation agreement, with a focus on the evolution of the agenda of negotiations that precedes the signing of such agreements, with a consequence of going beyond trade issues and focusing on key elements of sustainable development. The current analysis of Ukraine's fulfillment of obligations related to the implementation of the Association Agreement in the field of trade cooperation is carried out. The problems of development of trade and economic cooperation between Ukraine and the EU have been systematized, including weakness of state and supranational institutions, asymmetry of development, disproportion of preferences and concessions in trade, strengthening of the mood of Euroscepticism, risks of disintegration, aggravation of internal conflicts of conflict. Based on the results of the work, the EU-Ukraine trade complementarity index was calculated, which made it possible to predict the existence of objective factors to continue existing trends in the development of Ukraine's export-import relations with the EU. Among the priority areas for the development of trade cooperation with the EU, the main focus should be on internal measures to increase the competitiveness of Ukrainian goods and services in the EU market in accordance with the provisions of the Export Strategy of Ukraine: Trade Facilitation (TFA), in accordance with the WTO Agreement Implementation Plan; systematic financial support for exports (Export Credit Agency (ESA)); overcoming technical non-tariff barriers, etc.
Key words: European Union, integration, international trade cooperation, trade complementarity index, trade and economic cooperation, institutional and integration forms, Association Agreement, commodity structure of export-import.

Постановка проблеми. Як справедливо зазначається багатьма експертами-економістами, в найближчі 5–10 років, нашій країні потенційно важко досягти рівня відповідності критеріям, які висуваються для країн – кандидатів на членство в Європейському Союзі. Європейські стандарти змушують Україну йти складним і довгим шляхом прийняття та втілення реформ. Тому актуальність цього дослідження визначається важливістю вибору механізму реалізації економічних євроінтеграційних процесів, який має відповідати методології і політичній психології найвпливовішого в світі інтеграційного угруповання – Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародні інтеграційні економічні процеси та їхня специфіка досліджувались у працях таких відомих іноземних економістів, як: Б. Баласс, Г. Мюрдаль, Дж. Вайнер, Р. Купер, Ф. Перру та ін. Серед наукових робіт вітчизняних учених у центрі дослідження яких були глобалізаційні процеси світової економіки, найбільш визначними є праці О. Білоруса, А. Кредісова, Д. Лук'яненко, Т. Циганкової, В. Чужикова, О. Шниркова та ін. Механізми, специфіка структурної побудови та еволюційний розвиток євроінтеграційних процесів викликали неабиякий науковий інтерес та низку вагомих нау-

кових досліджень у таких вітчизняних фахівців, як: І. Бураковський, І. Грицяк, А. Задоя, В. Копійка, О. Усенко, О. Шумило та ін. Однак слід зауважити, що деякі питання все ще залишаються поза увагою наукових дискусій та потребують подальшого, більш глибокого аналізу та вивчення. До таких проблемних питань можна віднести особливості формування пріоритетів євроінтеграційної політики в торговельно-економічній сфері, окреслення перспектив розвитку євроінтеграційних форм взаємодії країн, вивчення груп інтересів та можливих наслідків їхнього впливу на інтеграційні процеси за участі ЄС, удосконалення базових принципів та розроблення стратегічних заходів щодо фактичної реалізації євроінтеграційного курсу України в торговельно-економічній сфері.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення пріоритетів і перспективних напрямів розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС в контексті євроінтеграційних процесів та сучасних тенденцій зовнішньоторговельних відносин між країнами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивний процес інтеграції національних економік ґрунтується на ринкових механізмах, вимагає свідомих, узгоджених і цілеспрямованих дій держав, регулюється міжнародними угодами, міждержавними та наддержавними інституціями.

Головним стимулом для країн інтегруватися до спільнот торговельно-економічного співробітництва (вступати і приєднуватися до союзів) є можливість збільшити позитивний ефект переваг від такої інтеграції. Але слід враховувати і негативні моменти такого приєднання: відтік трудових ресурсів та факторів виробництва на користь більш розвинених країн; підвищення цін як результат змови між ТНК країн-членів; збільшення масштабів виробництва (ефект збитків) під впливом концентрації та монополізації; посилення безробіття як наслідок банкрутства неефективних підприємств та міграції робочої сили в країни з більш високими доходами тощо.

Серед переваг від економічної інтеграції виділяють: збільшення розмірів ринку для країн із малою ємністю національного ринку, оптимізація розмірів підприємств, збільшення конкуренції між країнами, забезпечення кращих торговельних умов, розширення торговельних меж з удосконаленням інфраструктури; поширення нових технологій, підвищення продуктивності праці, зростання споживчого попиту за рахунок зниження цін товарів; краща інвестиційна привабливість більш місткого ринку для іноземних партнерів та інвесторів тощо.

Основними напрямками розвитку торговельних інтеграційних процесів є: поступове, поетапне усунення митних та фінансових бар'єрів; забезпечення країнами, які увійшли до інтеграційного

угруповання «прозорості» кордонів; створення належних умов для вільного переміщення товарів, послуг, робочої сили, капіталу.

Нині із зростанням інтеграційних процесів у всьому світі все більш актуальним стає питання співпраці національних економік із великими інтеграційними об'єднаннями для підвищення конкурентоспроможності.

Характеризуючи позиції Європейського Союзу у світі, слід відмітити той факт, що чисельність населення Союзу становить майже 512 мільйона людей, збільшившись порівняно з 2016 роком на 1,5 млн. за рахунок мігрантів, що становить 7% світової чисельності населення, тоді як на ЄС припадає 25,8% світового внутрішнього валового продукту [1]. Більше 20% світового експорту та імпорту припадає саме на торгівлю ЄС із рештою країн світу (без урахування торгівлі всередині ЄС) [2]. Це дає змогу характеризувати Європейський Союз як одного із найбільших торговельних учасників у світі.

Аналіз інституційно-інтеграційних форм міждержавного співробітництва, проведений в попередньому підрозділі, дозволяє зробити висновок про те, на сьогоднішній день можна говорити лише про одне найуспішніше інтеграційне об'єднання, яке змогло пройти всі п'ять стадій економічної інтеграції, і це – Європейський Союз.

Однак еволюція базових засад торговельно-економічної кооперації ЄС вказує на складність цього процесу. Вперше про можливість об'єднання європейських держав висловлювалися французькі вчені А. Маріні та П'єр Дюбуа. Останній доводив, що саме війни в Європі роблять її вразливою перед зовнішнім ворогом [3].

Згодом учені почали акцентувати більшу увагу на переваги не лише політичної, а й економічної інтеграції в Європі. Думки вчених щодо змісту та форм європейської інтеграції розділилися на два напрямки: максималістський та мінімалістський. Прихильники першого напрямку (А. Спінеллі) висловлювали ідею створення економічного та політичного союзу в феодальній Європі, тоді як представники другого напрямку (У. Черчилль) доводили, що в незалежні європейські держави мають утворити економічний союз з метою поглиблення торговельних відносин між собою [4].

А. Спінеллі та Ж. Моне у своїх наукових доробках стверджують, що спільна діяльність європейських держав в економічній сфері буде значно ефективнішою. Так, зокрема Ж. Моне доводив, що європейським країнам слід об'єднатися у виробництві сталі та видобутку вугілля, що дозволить унеможливити міжусобні війни та сприятиме зближенню країн між собою та створенню більш сприятливих умов для подальшого розвитку національних економік. Цю ідею офіційно підтримав міністр Франції Р. Шумен у своїй промові 9 травня 1950 р. щодо часткової економічної інтеграції,

результатом якої стало створення Європейського об'єднання вугілля та сталі у 1951 році, до якого увійшли такі країни, як Франція, Німеччина, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург.

Оскільки Рада Європи, яка вважалась однією з найбільш успішних повоєнних інституцій політичного, гуманітарного та військового призначення, не задовольняла потреби європейських держав у сфері економіки, створення Європейського об'єднання вугілля і сталі можна вважати першим етапом європейської економічної інтеграції. Головними пріоритетними напрямками діяльності співтовариства були наступні: забезпечення рівномірного доступу до природних ресурсів та їх раціональне використання, підвищення рівня життя та зайнятості в країнах-членах об'єднання, стимулювання економічного розвитку.

Більш ніж півстолітня інтеграція, про що свідчить еволюційний розвиток форм торгівельно-економічної інтеграції в країнах Європи справила величезний вплив на історію Європи та менталітет європейців. Зрозумілим став той факт, що епоха цілковитого національного суверенітету минула, а соціально-економічний прогрес європейських країн та їх вплив у світі буде залежати від ефективності спільного існування та розвитку [5].

Інтеграція сприяла унеможливленню впровадження політики з позиції сили у вирішенні міжнародних суперечок та запровадженню «колективного методу» співробітництва, який є пріоритетним і базується на балансі національних і спільних інтересів, поваги до національних особливостей у межах приналежності до Союзу.

Є різні приклади співпраці країн з великими регіональними об'єднаннями без формального членства в них. Відсутність членства пояснюється наявністю особливих інтересів цих країн в тій чи іншій галузі., про що свідчить практика взаємодії Європейського союзу (ЄС) з іншими країнами. Кнобель Щ.Ю. пропонує розглядати шість основних моделей взаємодії ЄС з віддаленими економіками без членства в об'єднанні [6]:

- 1) модель співпраці ЄС з Норвегією та Ісландією в рамках Європейської економічної зони (ЄЕЗ);
- 2) модель співпраці ЄС зі Швейцарією;
- 3) модель співпраці ЄС з країнами Східної Європи і Південного Кавказу;
- 4) модель співпраці ЄС з країнами Середземномор'я;
- 5) модель співпраці ЄС з Балканськими країнами;
- 6) модель співпраці ЄС з країнами Африки, Карибського басейну і Тихоокеанського регіону (АКТ).

Серед основних елементів єдиного внутрішнього ринку, за якими в першу чергу була проведена гармонізація законодавств країн-учасниць ЄС, виділяється зовнішньоторговельна політика і створення митного союзу.

Єдина торгова політика ЄС спрямована на розвиток і зміцнення раніше створених торгових союзів, посилення конкурентоспроможності європейських фірм. Її основні положення регулюються ст. 110–115 Римського договору про створення ЄЕС, які визначають основні принципи зовнішньоторговельної політики ЄС, сфери поширення та загальну компетенцію Комісії Європейського Союзу та Європейської ради в сфері регулювання зовнішньоторговельної політики.

Що стосується принципів здійснення єдиної зовнішньоторговельної політики ЄС, то відповідно до ст. 110 Римського договору країни ЄЕС зобов'язалися брати участь у створенні системи гармонійних міжнародних торгових відносин і поступово усувати торговельні бар'єри в торгівлі. Різноманітність регулюючих інструментів та специфіка їх використання щодо окремих країн та угруповань сприяють формуванню та успішній реалізації єдиної торгової політики Європейського Союзу, яка протягом довгого періоду зазнавала значних реформ і є важливою перевагою ЄС й інструментом інтеграції [7].

Незважаючи на загальний спад зовнішньоторговельної діяльності Євросоюзу під час світової економічної та фінансової кризи, обсяги зовнішньої торгівлі ЄС зростають та його присутність на світових ринках залишається значною. Україна з її більш ніж 42,3 млн. постійно проживаючого населення не може не викликати особливий інтерес з боку ЄС в якості перспективного ринку збуту. На сьогодні Україна та ЄС є важливими торговельними партнерами.

Протягом 2010–2016 років спостерігається стабільна тенденція, особливо починаючи з 2014 року, до зменшення питомої ваги в українській зовнішньоторговельній діяльності країн СНД в цілому та Російської Федерації зокрема. Але доводиться визнавати, що навіть сьогодні Росія залишається найбільшим торговельним партнером України серед усіх країн світу, хоча досить близько до неї наблизилися Німеччина та Китай.

Не можна не помітити й тенденцію до збільшення питомої ваги країн Європейського Союзу в українському експорті та імпорті. У 2014 році вона вперше перевищила частку країн СНД, а за останні два роки питома вага країн СНД є майже вдвічі меншою від аналогічного показника країн ЄС. З цього часу відбулася диверсифікація українського експорту та його переорієнтація на ринки Євросоюзу. У 2016 році торговельними партнерами України були 226 країн світу. Найбільшими європейськими торговельними партнерами України є Німеччина, Польща, Італія та Угорщина (табл. 1).

Аналізуючи період з 2010 по 2016 роки, доходимо висновку, що експортні потоки до країн СНД зазнали значної трансформації – їхня частка в загальній структурі експорту впала з 38,2% в

2010 році до 21,1% в 2016 році. На країни-члени Європейського Союзу в 2016 році припадало 35,7% від загальних експортних потоків порівняно з 25,5% у 2010 році. На користь подальшої диверсифікації українського експорту свідчить той факт, що в період 2010–2016 років частка інших країн в загальній структурі експорту товарів та послуг збільшилась з 38% у 2010 році до 42,7% у 2016 році відповідно (рис. 1).

Економічна криза в Україні, різка зміна напряму зовнішньоекономічної діяльності призвели до закономірних процесів зменшення експорту за досліджуваний період 2010–2017 років. Необхідно відзначити, що піковий обсяг експорту до ЄС відбувався у 2011 році (21,5 млрд. дол. США). Починаючи з 2012 року зберігається стійка негативна тенденція щодо зменшення обсягів експорту з його різким спадом у 2015 році на 5,1 млрд. дол. США (активна фаза кризи) і припиненням спаду у 2016 році (зростання на 0,5 млрд. дол. США (+3,1%) порівняно з 2015 р.) [9].

Важливим завданням у розбудові взаємовигідних двосторонніх відносин між Україною та ЄС є виконання сторонами всіх домовленостей та зобов'язань, які вони взяли на себе під час підписання Угоди про асоціацію в повному обсязі.

Однією з домовленостей Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є здійснення моніторингу та оцінки стану виконання положень цього документу окремо кожною стороною чи спільно. Проте, оскільки Угода про асоціацію набула чинності в повному обсязі лише з 1 вересня 2017 року, існує нагальна необхідність поточного аналізу виконання Україною зобов'язань, пов'язаних з переходом України до більш складної форми торговельного співробітництва з ЄС у рамках ПВЗВТ, адже Угода про асоціацію передбачає поступову імplementацію 550 актів ЄС в українське законодавство до кінця 2025.

Відповідно до додатків до Угоди про асоціацію в період з 1 грудня 2016 року по 1 листопада 2017 року Україна зобов'язана була наблизити власне законодавство до законодавства ЄС у десяти сферах, що становлять сукупно 86 зобов'язань щодо імplementації нормативних актів ЄС в різних сферах (рис. 2).

Аналіз виконання Угоди про асоціацію за 10 місяців 2017 року стосовно впровадження необхідних регулятивних змін дозволяє говорити такі результати:

1. Найуспішнішою сферою, де Україна спромоглась виконувати взяті на себе зобов'язання

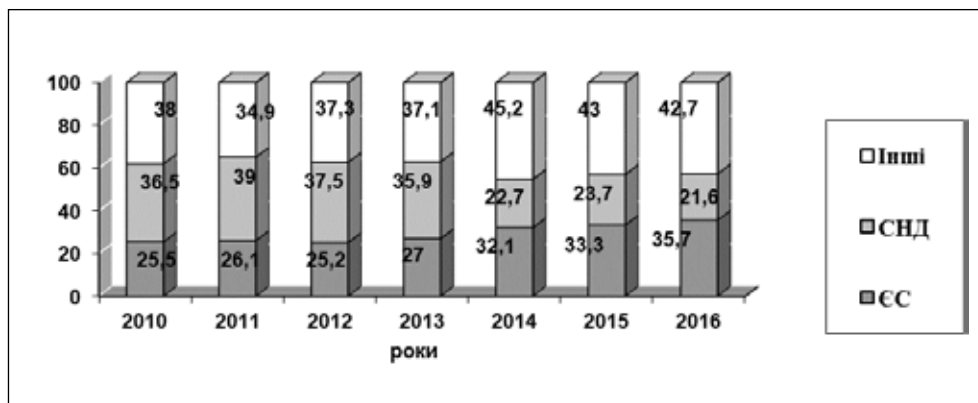


Рис. 1. Структура експорту України за певними регіонами світу, 2010–2016 роки, %

Джерело: побудовано автором на основі даних Держкомстату

Таблиця 1

Географічна структура зовнішньоторговельної діяльності України (%)

Країна або група країн	Експорт				Імпорт			
	2010	2013	2014	2016	2010	2013	2014	2016
СНД	38,2	35,9	22,7	21,1	41,7	34,8	30,4	20,7
Росія	26,1	23,8	18,2	9,88	36,6	30,2	23,3	13,11
ЄС	25,5	27,0	32,1	35,7	33,5	37,0	39,8	43,9
Італія	4,7	3,7	4,6	5,30	2,3	2,7	2,8	3,46
Німеччина	2,9	2,5	3,0	3,91	7,6	8,8	9,9	11,00
Польща	3,5	4,0	4,9	6,05	4,6	5,3	5,6	6,86
США	1,6	1,4	1,2	2,5	2,9	3,6	3,5	4,30
Китай	2,6	4,3	5,0	5,03	7,7	10,3	9,9	11,94
Туреччина	5,9	6,0	6,6	5,63	2,1	2,4	2,4	2,79

Джерело: побудовано автором на основі [8]

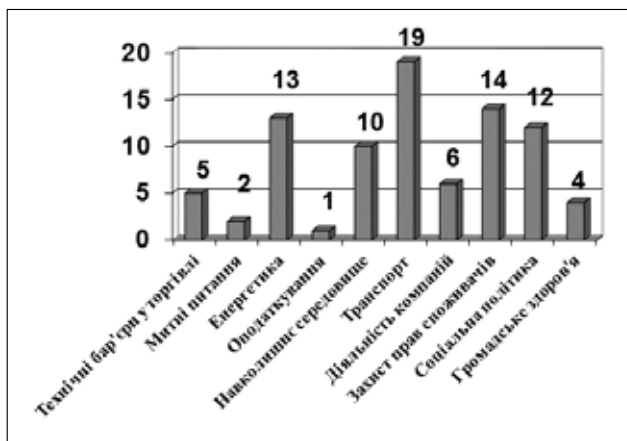


Рис. 2. Сфери імплементації зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію, кількість зобов'язань щодо імплементації нормативних актів ЄС

Джерело: побудовано на основі [10]

щодо імплементації законодавства ЄС, відповідно до Угоди про асоціацію, стала сфера технічного регулювання. У цій сфері вимоги відповідних нормативно-правових актів ЄС до одиниць виміру, акредитації та ринкового нагляду, безпечності продукції, відповідальності за дефектну продукцію та системи маркетингу продукції були повністю імplementовані до національного законодавства. Крім того, нові норми вже почали застосовуватися на практиці. Однак для того щоб покращити практику правозастосування вищезгаданого законодавства слід підвищити рівень компетентності співробітників державних органів (у тому числі у сфері судочинства) (табл. 2).

2. Серед досить успішних сфер імплементації можна віднести також технічні бар'єри у торгівлі

(в частині рамкового законодавства) та сферу енергоефективності будівель. Хоча у сфері енергоефективності будівель лише були прийняті базові закони, які мають запустити впровадження окремих секторальних політик у сфері покращення енергоефективності будівель, системи організації комерційного обліку споживання різних видів енергії, вимог до державних закупівель енергосервісних послуг, організації ринку житлово-комунальних послуг, а також рамковий закон для запуску Фонду енергоефективності, який надаватиме фінансову підтримку проектам з енергомодернізації будівель у житловому секторі.

3. Лише часткові позитивні зміни стосуються навколишнього середовища в секторі оцінки впливу на довкілля та управлінні водними ресурсами; діяльності кампаній – зміни до закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні.

4. Уповільнення темпів імплементації в 2017 році відбувалось в наступних сферах:

- митниці – єдиний режим транзиту та спрощення митних формальностей у торгівлі товарами;
- розвідування та розробки вуглеводнів та вимог до екодизайну – лише на стадії розробки проектів нормативно-правових актів;
- нафти і нафтопродуктів – необхідні зміни до національного законодавства про створення мінімальних запасів нафти та/або нафтопродуктів та підтримки використання екологічних видів моторного палива (біопаливо);
- оподаткування – не вдалося повністю звільнити від податку на додану вартість і мита на товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн.
- охорони праці – жодного стандарту щодо безпеки та гігієни праці не було адаптовано;

Таблиця 2

Актуальний стан імплементації завдань з усіх напрямків Угоди

Напрямок	Дедлайн імплементації завдань / Кількість завдань											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Без дати
Технічні бар'єри у торгівлі	Розділ IV		5*	8* 2**	8* 2**	2*	2**					
Санітарні та фітосанітарні заходи		1***	1***	12* 86**	4* 38**	56**	4**					
Митні питання та сприяння торгівлі			2***		4**							
Підприємницька діяльність та торгівля послугами			1***	13**	1* 21**	2* 45**	3* 25**	14**		2**		1* 7**
Державні закупівлі		3*			1* 2**	2**		1**		1**		
Інтелектуальна власність											1* 15**	3**
Конкуренція					5**							

* – виконані;
 ** – розгляд не розпочато;
 *** – невиконані.

Джерело: побудовано на основі [12]

– транспорту – не імплементовано жодного акта ЄС із визначених в додатках до Угоди про асоціацію.

Натепер виконано 114 завдань, 201 завдання залишається невиконаним та 546 завдань залишаються не розглянутими.

Нині за Розділом IV Угоди про асоціацію виконано 51 завдання (12,6%), 5 завдань залишається невиконаними (1,2%) та 350 завдань (86,2%) залишаються не розглянутими взагалі. Найуспішнішою сферою щодо імплементатії законодавства ЄС стала сфера технічного регулювання: вимоги відповідних нормативно-правових актів ЄС до одиниць виміру, акредитації та ринкового нагляду, безпечності продукції, відповідальності за дефектну продукцію та системи маркетингу продукції. Уповільнення темпів імплементатії відбувалося в сфері митного контролю та оподаткування.

Вважаємо доцільним розрахувати індекс компліментарності торгівлі між Україною та ЄС, який дозволить спрогнозувати наявність об'єктивних чинників для продовження існуючих тенденцій в розвитку експортно-імпорتنих відносин України з ЄС.

Цей показник відображає відповідність структури експорту одного торговельного партнера у структурі імпорту іншого у двосторонній торговельній діяльності, і навпаки. Для розрахунку використовуємо формулу (1):

$$TCI_j = 100 - \sum \frac{m_{ik} - x_{ij}}{2} * 100, \quad (1)$$

де TCI_j – індекс компліментарності торгівлі; x_{ij} – частка експорту i -го товару країни j ; m_{ik} – частка товару i в загальному імпорті країни k .

Якщо індекс компліментарності дорівнює 100, то це свідчить про абсолютне співпадіння структури експорту країни j та імпорту країни k .

Для розрахунку індексу компліментарності необхідно знайти частку імпорту та експорту кожної товарної групи в загальному обсязі імпорту та експорту України та ЄС (табл. 3).

Індекс компліментарності експорту ЄС та імпорту України розраховується за аналогією (табл. 4).

Розраховані показники індексу компліментарності говорять про те, що рівень компліментарності українського експорту товарів до імпорту країн ЄС є суттєво нижчим за рівень компліментарності зворотних товаропотоків. Це означає, що

Таблиця 3

Розрахунок індексу компліментарності імпорту ЄС та експорту України

Товарна група	Частка імпорту товарів ЄС в загальній сумі імпорту	Частка експорту товарів України в загальній сумі експорту	Модуль різниці
Живі тварини; продукти тваринного походження	0,026	0,021	0,005
Продукти рослинного походження	0,031	0,223	0,192
Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,006	0,109	0,103
Готові харчові продукти	0,043	0,067	0,024
Мінеральні продукти	0,094	0,075	0,019
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,119	0,043	0,076
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	0,052	0,011	0,041
Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,007	0,003	0,004
Деревина і вироби з деревини	0,009	0,031	0,022
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,019	0,015	0,004
Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,049	0,019	0,03
Взуття, головні убори, парасольки	0,012	0,005	0,007
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,011	0,008	0,003
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,026	0,001	0,025
Недорогоцінні метали та вироби з них	0,074	0,229	0,155
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	0,226	0,001	0,225
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	0,133	0,015	0,118
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,035	0,004	0,031
Різні промислові товари	0,027	0,015	0,012
$\sum m_{ik} - x_{ij} $		1,276	
Індекс компліментарності		36,2	

Джерело: складено автором на основі [13].

Розрахунок індексу компліментарності експорту ЄС та імпорту України

Товарна група	Частка експорту товарів ЄС в загальній сумі імпорту	Частка імпорту товарів України в загальній сумі експорту	Модуль різниці
Живі тварини; продукти тваринного походження	0,026	0,016	0,01
Продукти рослинного походження	0,024	0,033	0,009
Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,005	0,006	0,001
Готові харчові продукти	0,005	0,044	0,039
Мінеральні продукти	0,046	0,216	0,17
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,140	0,143	0,003
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	0,055	0,073	0,018
Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,008	0,005	0,003
Деревина і вироби з деревини	0,010	0,005	0,005
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	0,022	0,023	0,001
Текстильні матеріали та текстильні вироби	0,036	0,036	0,003
Взуття, головні убори, парасольки	0,009	0,007	0,002
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,013	0,015	0,002
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,018	0,002	0,016
Недорогоцінні метали та вироби з них	0,074	0,059	0,015
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	0,235	0,201	0,034
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	0,164	0,075	0,089
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,040	0,015	0,025
Різні промислові товари	0,026	0,016	0,01
$\Sigma mik-xij $		0,455	
Індекс компліментарності		77,25	

попит на продукцію українського виробництва в країнах ЄС також значно нижчий від споживчого попиту на продукцію з Євросоюзу серед українців. Звертає на себе особливу увагу і той факт, що динаміка індексу компліментарності експорту України імпорту Європи протягом досліджуваного періоду з 2010 року по 2016 рік була спадною до 2015 року, коли показник компліментарності зменшився з 44,1 до 35,1, лише у 2016 році намітилася тенденція до зростання відповідного показника, який був більший від показника 2016 року на 1,1. В цілому доводиться визнавати, що європейці не надто зацікавлені в вітчизняних товарах.

Зворотну динаміку продемонстрував показник компліментарності європейського експорту українському імпорту, що було засвідчено сталою тенденцією зростання з 2010 року по 2013 рік (з 60,8 до 65,7), короткотривалим періодом зменшення у 2014–2015 роках до рівня 57,9, та різким зростанням у 2016 році (77,25).

Таким чином, різниця в компліментарності експортно-імпортних товаропотоків у торгівлі між Україною та Євросоюзом залишається доволі значною. Тому можна достатньо впевнено стверджувати, що ця негативна тенденція може продо-

вжитися, різниця у попиті в Україні та ЄС і надалі впливатиме на збільшення негативного сальдо. Особливо критичною ситуація видається в контексті скасування митних бар'єрів в рамках положень ПВЗВТ, враховуючи той факт, що основна частина тарифної лібералізації в Україні ще не реалізована.

Результати дослідження чітко доводять, що слабкі позиції України в торгівлі з ЄС спричинені саме сировинною структурою українського експорту.

Узагальнюючи викладене вище, з впевненістю можна стверджувати, що невід'ємною складовою ефективною зовнішньоекономічної діяльності України в умовах імплементації Угоди про асоціацію з ЄС та жорсткої конкуренції на світових ринках стала національна Стратегія розвитку експорту України, яка має зберегти й укріпити статус України як експортоорієнтованої країни, в якій ефективно діє політика державного протекціонізму та є чітке бачення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни.

Постає нагальна необхідність переорієнтування вітчизняного експорту з сировинних галузей на галузі, що виробляють високотехнологічну про-

Динаміка індексів компліментарності у двосторонній торгівлі товарами між Україною та ЄС у 2010–2016 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс компліментарності українського експорту європейському імпорту	44,1	43,4	42,2	40,3	38,6	35,1	36,2
Індекс компліментарності європейського експорту українському імпорту	60,8	61,4	64,6	65,7	62,3	57,9	77,25

Джерело: складено автором на основі [13]

дукцію з високою доданою вартістю. Пріоритети мають надаватися конкретним галузям економіки, на які є найбільший попит на певних географічних територіях. Більша частина торгівлі товарами між Україною та ЄС припадає на міжгалузеву торгівлю товарами низького та середнього ступеня обробки, що викликає величезну загрозу для України як країни, яка може в перспективі перетворитися на сировинне джерело для вискорозвинутих країн світу, країн-членів ЄС, зокрема.

Негативною тенденцією в торгівлі України з Євросоюзом є асиметричність торговельних відносин, що підтвердили дані розрахунків показника індексу компліментарності українського експорту товарів до імпорту країн ЄС. Тому, оптимізація структури торговельних потоків України з ЄС, врахування географічної специфіки їх розподілу в межах ЄС має бути пріоритетними завданнями вдосконалення взаємовигідної торгівлі між Україною та країнами ЄС. Особливої уваги заслуговують країни Євросоюзу, які є стратегічними партнерами, проте сальдо торговельного балансу з ними демонструє негативну динаміку. Дослідження стратегії та динаміки розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС дає нам змогу виділити потенційні конкурентоспроможні сектори, зокрема легка промисловість, продукти харчування, машинобудування, креативні індустрії та туризм тощо.

Виходу українських компаній на ринки ЄС значно сприяла б подальша диджиталізація адміністративних послуг, що покращило б рівень прозорості та зменшило б рівень бюрократизації цих процедур. Значно недооціненою на сьогодні виступає можливість використання коопераційних переваг та інструментів сприяння розвитку зовнішньо-економічної діяльності малих та середніх підприємств (МСП).

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз еволюційного розвитку торговельної кооперації ЄС дає змогу зробити висновок про те, що Європейський Союз перебуває на стадії створення єдиної системи регулювання економічних процесів, яка є основою для повноцінного існування єдиного ринку ЄС. Різноманітність регулюючих інструментів та специфіка їх використання щодо окремих країн та угруповань сприяють формуванню та успішній реалізації єдиної торгової політики Євро-

пейського Союзу, яка протягом довгого періоду зазнавала значних реформ і є важливою перевагою ЄС й інструментом інтеграції. На новітньому етапі розвитку актуальності набуває нова форма співпраці ЄС з третіми країнами – як потенційного учасника торговельних мегаблоків.

Для визначення об'єктивних передумов для можливого подальшого продовження негативних тенденцій зростання від'ємного сальдо в торгівлі України з ЄС був розрахований індекс компліментарності торгівлі між двома сторонами, який довів, що рівень компліментарності українського експорту товарів є значно нижчим за рівень компліментарності зворотних товаропотоків, попит на вітчизняну продукцію протягом 2010–2015 років демонстрував спадну динаміку з 44,1 до 35,1 та незначним збільшенням на 1,1 у 2016 році. Питома вага сировинної продукції з низькою доданою вартістю суттєво послаблює експортні позиції України в торгівлі товарами з ЄС. У сфері послуг спостерігається аналогічна картина з чітким домінуванням традиційних послуг.

Зона вільної торгівлі стала великим стимулом в напрямку інтеграції з Європейським законодавством, надала додаткові можливості для українських експортерів. Однак, актуальним питанням залишається проблема захисту українського виробника, тоді як в ЄС успішно використовують інструменти захисту свого внутрішнього ринку. До таких інструментів належить тарифне регулювання імпорту (рівень митного обкладання імпортової готової продукції в ЄС більший за рівень ставок мита на сировину в 7,7 рази). За даними статистики українські виробники використовують експортні можливості лише 26 з 40 доступних тарифних квот.

До основних проблем, пов'язаних з імплементацією Угоди, можна віднести: асиметричний характер експорту-імпорту товарів, низька залученість вітчизняного малого і середнього бізнесу до експортних поставок, квотування постачання групи ключових товарів експорту агропромислової продукції, незахищеність вітчизняного ринку від конкурентів з країн-членів ЄС, збільшення негативного сальдо торговельного балансу особливо під час надання Євросоюзом кредитів Україні на вирівнювання платіжного балансу тощо.

Серед пріоритетних напрямів розвитку торговельного співробітництва з ЄС головний акцент

має бути на внутрішніх заходах з метою зростання конкурентоспроможності українських товарів і послуг на ринку ЄС у відповідності до положень Експортної стратегії України: спрощення процедур торгівлі (ТФА), згідно з планом імплементації Угоди СОТ; системна фінансова підтримка експорту (експортно-кредитне агентство (ЕКА)); подолання технічних нетарифних бар'єрів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. EU population up to almost 512 million at 1 January 2017 URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8102195/3-10072017-AP-EN.pdf/a61ce1ca-1efd-41df-86a2-bb495daabdab> (дата звернення 10.11.2019).
2. Мельник Т.М., Пугачовська К.С. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні. *Бізнес Інформ*. 2014. № 1. С. 20–27.
3. McCormick J. *Understanding the European Union: a Concise Introduction*. New York: Palgrave Macmillan, 2005. 260 p.
4. Staab A. *The European Union Explained: Institutions, Actors, Global impact*. Bloomington: Indiana University Press, 2011. 232 p.
5. Фонтейн П. Європа у 12 уроках Київ: Компанія ЛІК, 2005. 56 с
6. Політика європейської інтеграції : навч. посіб. / під ред. В.Г. Воронкової. Київ : ВД «Професіонал», 2007. 512 с.
7. Treaty Establishing the European Community. Title IX, Common Commercial Policy, Article 110. 99 p.
8. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.11.2019).
9. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2016 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.11.2019).
10. Звіт про виконання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2016 рік. URL: <http://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/zviti-pro-vikonannya/zvit-pro-assotsiatsiyu-2016.pdf> (дата звернення 10.11.2019).
11. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. веб-сайт. URL <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm> (дата звернення 10.11.2019).
12. Положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо зони вільної торгівлі веб-сайт. URL http://kyiv-obl.gov.ua/polozhennja_ugodi_pro_asotsiatsiju_mizh_ukrajinoju_ta_jes_schodo_zoni_vilnoji_torgivli (дата звернення 11.11.2019).
13. UnctadStat URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (дата звернення 10.10.2019).

REFERENCES:

1. EU population up to almost 512 million at 1 January 2017. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8102195/3-10072017-AP-EN.pdf/a61ce1ca-1efd-41df-86a2-bb495daabdab> (accessed 10 November 2019).
2. Meljnyk T., Pughachjovsjka K. (2014) *Netaryfnyj protekcionizm u krajinakh JeS ta Ukraini* [Non-tariff protectionism in the EU and Ukraine.]. *Biznes Inform*, no. 1, pp. 20–27.
3. McCormick J. (2005) *Understanding the European Union: a Concise Introduction*. New York: Palgrave Macmillan.
4. Staab A. (2011) *The European Union Explained: Institutions, Actors, Global impact*. Bloomington: Indiana University Press.
5. Fontejn P. (2005) *Jevropa u 12 urokakh* [Europe in 12 lessons]. Kyiv: Kompanija LIK. (in Ukrainian)
6. Voronkova V. (2007) *Polityka jevropejskoji integraciji* [The European integration policy]. Kyiv: VD "Profesional". (in Ukrainian)
7. Treaty Establishing the European Community. Title IX, Common Commercial Policy, Article 110.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2019) [The government statistical service]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 16 Nov. 2019). (in Ukrainian)
9. Zovnishnja torghivlja Ukrainy tovaramy z krajinamy JeS u 2016 roci. [Ukrainian foreign trade with the EU countries in 2016] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 10 November 2019).
10. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2017) *Zvit pro vykonannja ughody pro asociaciju mizh Ukrajinu ta Jevropejskym Sojuzom za 2016 rik*. [Report on the implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union for 2016] Available at: <http://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/zviti-pro-vikonannya/zvit-pro-assotsiatsiyu-2016.pdf> (accessed 10 November 2019).
11. Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrainy. (2017) *Zona vilnoji torghivli mizh Ukrajinu ta JeS*. [Free trade zone between Ukraine and EU] Available at: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm> (accessed 10 November 2019).
12. Polozhennja Ughody pro asociaciju mizh Ukrajinu ta JeS shhodo zony vilnoji torghivli. [The provisions of the EU-Ukraine Association Agreement on Free Trade Area] Available at: http://kyiv-obl.gov.ua/polozhennja_ugodi_pro_asotsiatsiju_mizh_ukrajinoju_ta_jes_schodo_zoni_vilnoji_torgivli (accessed 11 November 2019).
13. Unctadstat.unctad.org. (2019) Beyond 20/20 WDS Table view. Available at: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (accessed 10 November 2019).

Solodkovska GannaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Trade
and MarketingState Higher Education Institute
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman**Onoprienko Viktoriya**Master in International Economics,
Participant in the Master of Business Administration Program
Webster Vienna Private University**PROSPECTS AND PRIORITIES OF UKRAINE-EU TRADE-ECONOMIC COOPERATION**

The purpose of the article. The purpose of this study is to identify the priorities and perspective directions for the development of trade and economic cooperation between Ukraine and the EU in the context of European integration processes and current trends in foreign trade relations between countries.

Methodology. In their research authors calculate the EU-Ukraine trade complementarity index, which will allow them to predict the existence of objective factors to continue existing trends in the development of Ukraine's export-import relations with the EU. This indicator reflects the correspondence of the export structure of one trading partner in the import structure of another in bilateral trade activity, and vice versa.

Results. An analysis of the evolutionary development of the EU's trade co-operation leads to the conclusion that the European Union is at the stage of creating a single system of regulation of economic processes, which is the basis for the full existence of the EU single market. The diversity of regulatory instruments and the specificities of their application to individual countries and groups contribute to the formation and successful implementation of a single European Union trade policy, which has undergone significant reforms over a long period and is an important advantage of the EU and the integration tool. At the latest stage of development, a new form of EU cooperation with third countries is emerging – a potential participant in trade megablocks. Models of EU co-operation with different countries have been identified based on the identification of issues that form the main co-operation agreement, with a focus on the evolution of the agenda of negotiations that precedes the signing of such agreements, with the consequence of going beyond purely trade issues and focusing on key elements of sustainable development.

To determine the objective prerequisites for a possible further continuation of negative trends in the negative trade balance of Ukraine with the EU, a complementarity index of trade between the two parties was calculated, which proved that the level of complementarity of Ukrainian export of goods is much lower than the level of complementarity of reverse commodities, for domestic products during 2010-2015 showed a downward trend from 44.1 to 35.1 and a slight increase by 1.1 in 2016. The share of low value-added raw materials significantly weakens Ukraine's export position in EU goods trade. In the services sector, there is a similar pattern with a clear dominance of traditional services. The main problems related to the implementation of the Agreement include: asymmetrical nature of export-import of goods, low involvement of domestic small and medium-sized businesses in export deliveries, quotas of supply of a group of key commodities of exports of agro-industrial products, insecurity of the domestic market producers of competitors from EU Member States, an increase in the negative balance of the trade.

The problems of development of trade and economic cooperation between Ukraine and the European Union have been systematized, including weakness of state and supranational institutions, asymmetry of development, disproportion of preferences and concessions in trade, strengthening of the mood of Euroscepticism, risks of disintegration, escalation of internal conflicts amid the migration crisis, multidimensional security problems.

INTANGIBLE DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS AMONG COUNTRIES DURING POST-INDUSTRIAL AGE: THE THEORETICAL ASPECT

НЕМАТЕРІАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНУ ДОБУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

The article describes the newest trends of public request on promulgation of state success' idea in the light of intangible achievements. The main purpose is systematization of approaches which disclose the role of intangible factors in the formation of the country competitive status. For this, combination of the procedural and institutional approaches was applied. Priority lines of the country image building in the international scene through internal and external determinants were identified. The discovery of a new quality of determinants which directed on the international competitiveness of countries' elevation in the twenty-first century has made it possible to identify the link between telic measures of national regulatory policies of intangible assets development and the potential for transformation of countries' place in the international rating system. The practical significance of the article is defined as quality improving of managerial decision-making system at the macro level in modern Ukraine. The further prospects of research are perceived in revealing the link between traditional and modern factors of the state competitive status development by means of economical and mathematical modeling.

Key words: *inclusive development index, intangible factors of economic development, competitive advantages, international rankings, soft power strategy, brand of the country.*

В статті розглянуті новітні тренди суспільного запиту на популяризацію ідеї успіху держав за критеріями нематеріальних здобутків шляхом глобальної експансії національних культур. Визначено, що в епоху тотальної інформатизації та активної розбудови міжнародних виробничих та збутових мереж джерела формування національного продукту виходять за межі внутрішніх ринків та характеризують собою складний комплекс екзо – та ендогенних факторів, ресурсів та умов. Метою дослідження є систематизація теоретичних підходів до розкриття змісту нематеріальних факторів формування конкурентного статусу країн, ідентифікація механізму впливу технологій «м'якої сили» на конкурентоспроможність країн в сучасну добу. Для розкриття теоретико-методологічних засад посилення ролі нематеріальних детермінант конкурентоспроможності країн із виокремленням новітніх їх складових (культура, освіта, бренд країни тощо) використано комбінаторику процесуального та інституціонального підходів та принципи компаративного аналізу. Результати дослідження засвідчили багатоваріативність інтерпретації поняття «м'якої сили». Через розкриття зовнішніх і внутрішніх детермінант використання технологій «м'якої сили», їх тактичних та стратегічних цілей, інструментів та методів реалізації, визначено необхідність використання нематеріальних детермінант як пріоритетних засобів формування іміджу країни на міжнародній арені. На основі ознайомлення із даними міжнародних рейтингів та статистики національних статистичних служб обґрунтовано тезу щодо результативності використання технологій «м'якої сили» в державній політиці низки країн (Франція, КНР, Південна Корея, окремі країни BRICS тощо.) Практична значущість представленого дослідження зумовлюється спрямованістю на підвищення якості та обґрунтованості системи прийняття управлінських рішень на макро-рівні в сучасній Україні, а саме шляхом методологічного підґрунтя для модернізації національної стратегії, яка відбиватиме новітні тренди в системі державного регулювання. Перспективи подальших досліджень вбачаються у проведенні економіко-математичного моделювання на основі статистичних даних та оцінок міжнародного рейтингів країн задля виявлення зв'язку між традиційними (матеріальними) та новітніми (нематеріальними) факторами формування конкурентного статусу держави та його зміни в постіндустріальну добу.

UDC 339.97

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-16>

Fedun Igor

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department
of World Economy
Kyiv National University of Trade
and Economics

Kudyrko Liudmyla

Candidate of Economic Sciences,
Professor,
Professor of the Department
of World Economy
Kyiv National University of Trade
and Economics

*вания является систематизация подходов к раскрытию роли нематериальных факторов формирования конкурентного статуса стран. Используются комбинаторика процессуального и институционального подходов. Через раскрытие внешних и внутренних детерминант определены приоритетные направления формирования имиджа страны на международной арене. Практическая значимость представленного исследования обусловлена направленностью на повышение качества и обоснованности системы принятия управленческих решений на макроуровне в современной Украине. Раскрытие нового качества детерминант повышения международной конкурентоспособности стран в условиях XXI века позволило выявить связь между целенаправленными мерами национальных регуляторных политик по развитию и поддержке нематериальных активов и потенциалом трансформации места стран в системе международного рейтингования. Перспективы дальнейших исследований усматриваются в проведении экономико-математического моделирования на основе статистических данных и оценок международного рейтингов стран для выявления связи между традиционными и новейшими факторами формирования конкурентного статуса государства. **Ключевые слова:** индекс инклюзивного развития, нематериальные факторы экономического развития, конкурентные преимущества, международные рейтинги, стратегия «мягкой силы», бренд страны.*

У статті розглянуто новітні тренди суспільного запиту на популяризацію ідеї успіху держав за критеріями нематеріальних здобутків шляхом глобальної експансії національних культур. Визначено, що в епоху тотальної інформатизації та активної розбудови міжнародних виробничих та збутових мереж джерела формування національного продукту виходять за межі внутрішніх ринків та характеризують собою складний комплекс екзо – та ендогенних факторів, ресурсів та умов. Метою дослідження є систематизація теоретичних підходів до розкриття змісту нематеріальних факторів формування конкурентного статусу країн, ідентифікація механізму впливу технологій «м'якої сили» на конкурентоспроможність країн в сучасну добу. Для розкриття теоретико-методологічних засад посилення ролі нематеріальних детермінант конкурентоспроможності країн із виокремленням новітніх їх складових (культура, освіта, бренд країни тощо) використано комбінаторику процесуального та інституціонального підходів та принципи компаративного аналізу. Результати дослідження засвідчили багатоваріативність інтерпретації поняття «м'якої сили». Через розкриття зовнішніх і внутрішніх детермінант використання технологій «м'якої сили», їх тактичних та стратегічних цілей, інструментів та методів реалізації, визначено необхідність використання нематеріальних детермінант як пріоритетних засобів формування іміджу країни на міжнародній арені. На основі ознайомлення із даними міжнародних рейтингів та статистики національних статистичних служб обґрунтовано тезу щодо результативності використання технологій «м'якої сили» в державній політиці низки країн (Франція, КНР, Південна Корея, окремі країни BRICS тощо.) Практична значущість представленого дослідження зумовлюється спрямованістю на підвищення якості та обґрунтованості системи прийняття управлінських рішень на макро-рівні в сучасній Україні, а саме шляхом методологічного підґрунтя для модернізації національної стратегії, яка відбиватиме новітні тренди в системі державного регулювання. Перспективи подальших досліджень вбачаються у проведенні економіко-математичного моделювання на основі статистичних даних та оцінок міжнародного рейтингів країн задля виявлення зв'язку між традиційними (матеріальними) та новітніми (нематеріальними) факторами формування конкурентного статусу держави та його зміни в постіндустріальну добу.

Ключові слова: *індекс інклюзивного розвитку, нематеріальні фактори економічного розвитку, конкурентні переваги, міжнародні рейтинги, стратегія «м'якої сили», бренд країни.*

Formulation of the problem. The status of the national economy in the system of international economic relations is traditionally equated with its resource potential, economic and military power. These criteria are at the top of national regulatory policies, which basic international ranking of countries is being implemented on, distinguishing groups of countries in for global leaders and outsiders. At

the same time, in the context of unprecedented risks of global development of the 21st century, due to the high level of interdependence between countries, the enhancement of the status of a particular state cannot be achieved by attaining higher national indicators, expenditures on the military sphere including financing nuclear weapons from year to year. Determinants of sustainable social and economic develop-

ment, ideological persuasiveness and attractiveness of national standards and priorities for the consumer, and entrepreneurial culture are gaining increasing importance.

The discourse on the necessity for replacement of the established approach to measuring national economic success of countries during the age of post-industrial transformation, strengthening of the role of informal institutions in providing well-being of the nations and their international competitiveness have been presented for more than a decade, both in the scientific expert environment and on the level of representatives of responsible international organizations. Some steps have already been taken in this direction. In particular, the World Economic Forum in Davos, Switzerland (2018), presented an alternative system at a certain extent for assessing the economic development of countries, which takes into account a wider range of determinants of its provision. This is the "Inclusive Development Index" [1] as a prototype of gross domestic product (GDP), still being the main economic indicator to determine the position of the country in the world. Its mission is the clear identification of the achievement of a society in sustainable and inclusive economic development that takes into account economic and social, environmental, and ultimately civilizational successes, as it is based not only on GDP, but also on more than eleven parameters.

During the last few years another approach to assessing the competitive status of countries in the modern era of total informatization and intensive transcontinental movements of labor, tourists and students has been recognized. It is embodied into the calculation of the "soft power" index of countries, for which international rankings have been formed through several years in a row. This index reflects the latest public demand for the promotion of the idea of national success, whereby not just along with the criteria of economic achievements of any country, but bearing in mind the importance of global expansion of its culture into the broad outlook. Therefore, the *soft power* modernization state policy, which we identify as a set of measures for the realization of national interests by attracting some special set of intangible resources, culture, beliefs and political ideals to influence the population of foreign countries without involving more traditional elements of force into action, is increasingly supported, including military pressure.

It is quite logical question on the potential of new approaches influencing upon the competitive status of the national economy within post-industrial times, particularly in terms of the validity of the *soft power* determinants.

Analysis of recent research and publications. Contribution to the study of problems on new approaches to the identification of the civilization success of countries or their groups at the breakthrough

of technological structures and transformational shifts in the global economy by the end of the twentieth and on the edge of the early twenty first century were made by such well-known scholars like I. Wallerstein [2], F. Fukuyama, L. Brown and S. Huntington. Conceptual principles for the analysis of the phenomenon of the *soft power* technologies and their introduction into the regulatory policy of the countries of the world community were developed by such scientists like J. Nay, R. Keohane, A. Cohen, J. Mettern, I. Parmar, S. Walt. Theoretical investigations on specific sectoral aspects of the use of *soft power* technologies in the context of issues of influence on individual national cultures, ideologies, tourism are reflected in the works of Fraser, P. van Ham, K. Hill, N. Snow, O. A. Chugayev.

Empirical generalizations of the successes of the world countries on the *soft power* performance criterion are presented by the "Portland" organization, which cooperates with governments, foundations and non-governmental organizations in its annual "A global ranking of *Soft Power*" analytical report, which presents international ratings. Despite significant foreign and domestic research, in-depth analysis requires assessing the impact of traditional (on the basis of GDP) and recent (*soft power* index) determinants of improving the competitive status of countries.

The purpose of the study (problem statement) is to systematize theoretical approaches to the disclosure of the content of intangible factors for the formation of competitive status of countries to identify the content and mechanism of influence of "*soft power*" technology upon the competitive status of countries in the current era.

Research results. In the context of multidimensional and interdependent functioning of national states as elements of modern global economy, strengthening of one's own status through the opened up application of economic coercion or military force to other countries is at least being complicated from the point of view of institutional, financial, economic, environmental and some other constraints. The "hard power" traditionally identified as economic power and "military coercion" can no longer influence the desire of particular states to achieve their goals in the fight for strategic resources and products. Instead, as the developers of the new annual ranking point out, the ability to encourage, cooperate and build effective relations networks of among countries is turning into a new currency in the context of global relations [3].

When analyzing historical dynamics of the ratio of the resources of "soft" and "hard" powers in contemporary professional literature, it is accepted to emphasize such a trend as the decrease in the value of "hard power" within international communications and the increase within the importance of "*soft power*". It is closely connected to the fact that after the Second World War the UN organization was created

as the system of regulation of international relations, the main purpose of which is to save future generations from disasters of war. Since then, the priority of the state development has been to increase its own competitiveness using predominantly non-military methods. The growing importance of “*soft power*”, according to D. M. Gallarotti [4], also defines such circumstances like globalization (characterized by the interdependence of states, the high speed of information transfer); the democratization and the spread of liberal principles (not just favoring to soft principles, but also restricting leaders from using force and bribery); huge costs of using nuclear weapons; striving for prosperity and stability of modern Western societies; increasing the role of international organizations, prioritizing multilateralism over a one-sided approach.

Back in the late '80s, American political scientist Joseph Nye introduced the term “*soft power*” as the ability of a country to persuade others to do what they do not want, without force or coercion. Today, in that kind of scientific literature there is no clarity on the meaning of “*soft power*”. Thanks to the concept of J. Nye, “*soft power*” can be considered as a derivative of the country's three resources: its culture, political ideology and foreign policy. One of the more updated options for the definition of *soft power* is to consider this concept as a complex multilevel system that allows the state to solve its tactical and strategic tasks on the international arena in both formal and informal directions [5].

It is advisable for the countries that there are many variants of interpretation of “*soft power*” by representatives of the world expert community. Such great nations as the China, France and Great Britain claim that the main function of the “*soft power*” is enshrined in their own historical development. The shortest definition of the term “*soft power*” sounds like “The ability to attract”, i. e. the ability to capture (seize). In other words, political use of force based on cultural influence deserves trust for proposals on interstate cooperation.

Various ways of influencing consciousness, methods of non-violent exercise of power have been known for a long time: N. Machiavelli and the French encyclopedists like G. Torro and M. Gandy, T. Leary and R. Wilson wrote about it in different times. J. Nye managed to uncover nature and role of “*soft power*” in the mid-twentieth century and point out its limitless possibilities in the 21st century. For a long time J. Nye has been forming the “*smart power*” order for the White House administration, understanding it as “the ability to combine hard and *soft power* resources into successful strategies in different contexts” [6].

The genesis of the “*soft power*” phenomenon is directly related to the concept of “*power*”. The practice of exacerbation among civilizational, ethnic, denominational, etc. conflicts of the last decades has led to the emergence of public demand for a new under-

standing of the meaning of “*power*” as a category of relations. At present day international relations theory and practice offers different approaches to the definition of “*strength*”, but mostly “*power*” means the ability to make one's will stronger and to impose it to the weak, thereby changing the nature of the relationship in their favor. Proponents of the concept of political realism (R. Gilpin, D. Singer, H. Kissinger, G. Morgenthau, A. Organskiy, B. Rosset, A. Wolffers, etc.) try to portray power as a certain amount that can be calculated [7]. Critics of realism believe that the peculiarities like culture, national morality or the quality of diplomacy, including that of government, cannot be accurately accounted for, and the calculations are going to be based on subjective estimates rather than objective, mathematically grounded results.

Leading American political scientists J. Nye and R. Keohane investigate the essence of “*power*” just in the context of structuralistic approach and propose to derive it from the ideas developed within the theory of interdependence [8]. They believe that the power of the state cannot be equated to military power only, because it constantly shifts from one sphere to another, for example from the military sphere to the economic one.

Although there are multivariate approaches to the implementation of the strategy of interstate interaction in the political space, they are all based on the concept of “*force*”, which at the same time has a different meaningful content. Recent trends in soft politics at international level are widespread: the state, taking care to implement its own national interests and enhance its competitiveness, is seeking for qualitatively new resources in order to influence other participants within international economic relations.

Emphasizing on the components of the contemporary methods of *soft power* strategies bearing in mind enhancing international competitiveness of countries, it is important to emphasize that such a strategy is being increasingly implemented into the foreign economic policies of countries seeking for enhance or at least maintain their own competitive status. J. Nye emphasized that the rise of post-colonial states usually causes concern and fear for existing countries-leaders. The key way to dispel such fears is, firstly, to take a responsible approach into action, and, secondly, to use “*soft power*”.

Soft power strategies can be considered as a set of external and internal determinants of the stipulation for the welfare of the state and its international competitive status.

External determinants include the following: foreign policy and authority in international affairs; position in the global hierarchy and geopolitical status of the country; civilizational status (there is national culture in every country, but not all countries are the heirs of a particular civilization); political and economic model of state development; state develop-

ment strategy and ability to put it into practice; information resources of the country, its communication mobility and location on the Great Communication Highway.

Internal (socio-cultural) determinants form such components as ideology; style, quality and standard of living; values (including the national idea); the mentality of the nation; culture of the country (art, literature, film industry, theater, show business); state creative potential: the ability to generate ideas and technologies, including the creative power of the nation.

In *soft power*, when meaning its concentrated form, the national idea of the country and its mission in the global world has expression. The combination of these factors contributes to the creation of attractive and effective image of the country.

Generalizing approaches uncovering the nature of “*soft power*” allows us to outline such manifestations like:

- the use of intangible assets to implement one’s interests and strategies in the global world;
- the way to achieve the desired foreign policy result peacefully;
- the way of non-violent pursuing national interests into the global world.

Analysis of the empirical evidence of international practice on the implementation of the most important tactical tasks of “*soft power*” at the level of individual states [9-13] allows us to affirm that one of the effective instruments within the framework of the outlined strategies is the creation of attraction, including the construction of effective image of the country and influence on the object of management as well.

But in this context, the *soft power* instrument is quite variable, in particular, it goes about information streams; political PR targeted onto foreign audience; active use of global marketing approaches by national companies; positioning the country in the global hierarchy; the language of the country and the degree of its popularity in the world; popular (public) diplomacy; tourism, sports and cultural exchanges; education system and student (youth) exchanges; ability to wage information wars; balanced migration policy; cooperation with the national diaspora; active and purposeful support on the state level for cultural dialogue [14-15].

Soft Power, as a comprehensive indicator of global intangible impact on the country’s international status, brings together over 75 indicators nowadays, including objective data and international surveys [3]. If J. Nay defines culture, political ideals, and politics as the three pillars of the country’s soft power, so the “*Portland*” experts suggest, base themselves on J. Nay’s assumption, to expand its criteria and manifestations, including index of international tourists’ dynamics in the country, direct foreign investment, international assistance, literacy rate and political freedom.

It is important to emphasize that the objectivity of these *soft power* studies is that they are generated through the information streams from various sources and they cover up information on the government, culture, global involvement of the country’s community, education, the prevalence of digital technology and entrepreneurship. Considering the information given above, we emphasize that among these indices, achievement and volume of cultural output are the most important for building the soft power. This index includes cultural activities that help to capture both the quality and the international penetration of cultural production into the country.

In conditions of resilient architectonics in the global political and economic space, we suggest that the importance of soft power as a general strategy for enhancing the competitive status of individual states is to grow further. *Soft power* is one of the main building blocks of a country’s reputation on the international arena; Communication strategies put these resources onto the forefront, which ultimately enables soft power methods and technologies to influence a particular political position or to inspire action. The soft power strategy effectively utilizes the country’s communication resources, resulting in more tangible international influence.

Conclusions and prospects of further research.

The analysis of theoretical and practical aspects of identification of the content and the mechanism for introduction of *soft power* technologies (intangible components of national macro-regulation) on their competitive status of the countries allows drawing the following conclusions:

- there is no generally accepted interpretation of the essence and content of “*soft power*” in the professional contemporary literature as well as in the expert environment, and there is much variability in its interpretation;
- the discovery of the external and internal determinants of the use of *soft power* technologies, their tactical and strategic goals, instruments and methods of implementation gives possibility to be identified as one of modern and effective means for making country’s image on the international arena;
- basing on the analysis of international statistics and country empirical data, the success of individual regulatory policies in applying *soft power* technologies to enhance their international status can be recognized (China, South Korea, some BRICS countries, etc.)

Prospects for further research are seen in conducting economic and mathematical modeling based on statistics and estimations of the international ranking of countries in order to identify the link between the traditional (material) and the latest (intangible) factors of the state’s competitive status and its change in the post-industrial age.

REFERENCES:

1. The Inclusive Development Index 2018/World Economic Forum <https://www.weforum.org/.../the-inclusive-development-inde> (accessed 12 October 2019).
2. Immanuel Wallerstein on World-Systems, the Imminent End of Capitalism and Unifying Social Science (2011) Theory Talks– Publisher: University of California Press.
3. A global ranking of Soft Power (2018) URL: <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2018/07/The-Soft-Power-30-Report-2018.pdf> (accessed 12 August 2019).
4. Giulio Gallarotti. (2010) *Cosmopolitan Power in International Relations: A Synthesis of Realism, Neoliberalism, and Constructivism* – NY: Cambridge University Press. pp.34-37.
5. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, by Joseph S. Nye, Jr. – NY: Public Affairs. (2004).
6. Rusakova O. F., Kovaleva D. M. (2013) “Soft power” and “smart power”: conceptual analysis. *Society and Power*. Vol.3 pp. 15-19.
7. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Available at: <https://www.foreignaffairs.com/reviews/capsule-review/2004-05-01/soft-power-means-success-world-politics> (accessed 11 October.2019).
8. Robert O. Keohane, Nye Jr., Joseph S. *Power & Interdependence* (4th Edition) – Publisher: Pearson, 2011. – 368 p. (in English)
9. Kovba D. M. *Soft Power in Chinese Political Science and Practice*. Available at: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/46754/1/klo_2017_223.pdf (accessed 30 September 2019).
10. Deepak Chhabra. *Soft power analysis in alienated borderline tourism* (2017) *Journal of Heritage Tourism*. pp. 289-304. Available at: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/1743873X.2017.1337775> (accessed 29 September 2019).
11. Suweon Kim. *The misadventure of Korea Aid: developmental soft power and the troubling motives of an emerging donor*. Available at: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01436597.2019.1622410> (accessed: 12 October 2019).
12. Chatin M., Gallarotti, GM 2016, 'The BRICS and soft power: an introduction' *Journal of Political Power*, pp. 1-18. DOI: 10.1080/2158379X. ... KW – power. KW – smart power. KW – soft power. Available at: <http://www.scopus.com/inward/record.url?scp=84988353557&partnerID=8YFLogxK.U2-10.1080/2158379X.2016.1232284>. (accessed 22 October 2019).
13. Boris Pavlovsky. *Austrian foreign cultural policy: Europeanization through the prism of national interests*. Available at: <https://doi.org/10.1080/10286632.2018.1549239>.
14. Anholt, S. (2007) *Competitive identity: the new brand management for nations, cities and regions*. – New York: Palgrave Macmillan.
15. Anholt, S., 2014. *The Anholt-GfK Roper nation brands index*. Available at: <http://www.gfk.com/en-cl/insights/press-release/germany-knocks-usa-off-best-nation-top-spot-after-5-years-1/> (accessed 22 October 2019).

Fedun Igor

Doctor of Economic Sciences, Professor,
 Professor of the Department of World Economy
 Kyiv National University of Trade and Economics

Kudyrko Liudmyla

Candidate of Economics, Professor,
 Professor of the Department of World Economy
 Kyiv National University of Trade and Economics

INTANGIBLE DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS BETWEEN COUNTRIES DURING POST-INDUSTRIAL AGE: THE THEORETICAL ASPECT

The purpose of the article. The relevance of the article research is conditioned by the spread of the latest public inquiry to popularize the idea of countries' success not only by the criteria of economic achievements, but also in a view of the importance of intangible determinants, in particular the global expansion of national cultures in broad sense. It is determined that through the age of total informatization intensive transcontinental displacement of labor, tourists, students, the active development of international production and distribution networks of source for national product formation goes beyond domestic markets and is characterized by complex set of exogenous and endogenous factors, resources and conditions. The hypothesis that in the post-industrial age the role of intangible factors of social reproduction will be strengthened against the background of weakening of the dominant value of the resource material component and factors of direct expansion has been formulated. The purpose of the study is to systematize theoretical approaches to the disclosure of the content of intangible factors in the formation of the competitive status of countries, to identify the mechanism of influence of soft power technologies on the competitiveness of countries within contemporary period of time.

Methodology. To reveal the theoretical and methodological principles of enhancing the role of intangible determinants of competitiveness of countries in the post-industrial age with the separation of their newest components (culture, education, brand of the country, etc.), combinatorics of procedural and institutional approaches were used (to estimate the status of "soft power" elements and exchange of powers to country ratings by international rankings); comparative analysis approach (to summarize successful regulatory practices aimed at enhancing intangible determinants to increase the competitiveness of the open economies).

Results. The results of the study showed that at present day there is no universally accepted interpretation of essence and content of the concept "soft power" as a component of intangible determinants of the competitive status of countries in foreign and domestic professional scientific literature and within expert environment, as well as the multivariate interpretation of it is revealed. By revealing external and internal determinants of the use of soft power technologies, their tactical and strategic goals, instruments and methods of implementation, the necessity of using intangible determinants as a priority means of making the country's image on the international arena has been identified. Foreign policy and authority in international affairs are defined as external determinants; position in the global hierarchy and geopolitical status of the country; civilization status, political and economic model of state development; state development strategy and ability to put it into practice; information resources of the country, its communicative mobility. Internal (socio-cultural) determinants are identified as ideology; style, quality and standard of living; values (including national idea); the mentality of the nation; culture of the country (art, literature, film industry, theater, show business); state's creative potential: the ability to generate ideas and technologies, including the creative power of the nation. On the basis of familiarization with the data of international rankings and statistics of national statistical services, the thesis about the effectiveness of the use of "soft power" in state policy of a number of countries (China, South Korea, some countries of BRICS, etc.) is substantiated.

Practical implications. The practical significance of the presented research is driven by the focus on improving the quality and validity of the decision-making system at the macro level in contemporary Ukraine, namely through methodological basis for the modernization of national strategy that reflects the latest trends in state regulation based on successful national regulatory frameworks. It is recommended that the national economic development strategy should cover the full range of components and factors, including intangible ones.

Value/originality. Identifying new quality determinants of enhancing international competitiveness of countries in the 21st century has made it possible to identify the link between targeted measures of national regulatory policies for the development and maintenance of intangible assets and the potential for transformation of countries' place in the international rating system. Prospects for further research are seen as in conducting economic and mathematical modeling based on statistics and estimations of international rankings of countries in order to identify the link between traditional (material) and new (intangible) factors of the state's competitive status formation and its change in the post-industrial era.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ФРАНЦІЇ PRIORITY AREAS OF FRANCE ECONOMIC DEVELOPMENT

У статті розглянуто пріоритетні та перспективні напрями розвитку економіки Франції під впливом глобалізації та активного розвитку науково-технічного прогресу. Досліджено динаміку економічного розвитку за основними показниками, участь у зовнішній торгівлі та інвестиційній діяльності, виділено ключові переваги та недоліки. В ході дослідження виявлено основні причини негативних тенденцій розвитку. З'ясовано, що зовнішньоторговельні операції та інвестування сьогодні відіграють важливу роль в економіці Франції. Проаналізовано основні показники Франції, такі як валовий внутрішній продукт, рівень безробіття та інфляції, розподіл галузей та їх основні напрями. Досліджено показники зовнішньоторговельного обігу капіталу, визначено основні торговельні партнери, оцінено динаміку зовнішньої торгівлі товарами та послугами. За результатами аналізу зроблено висновки щодо необхідності подальшого розвитку торговельної співпраці в цьому напрямі. Наведено ймовірні шляхи подолання негативних тенденцій, надано практичні рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямів торгівлі на основі аналізу експортно-імпорتنних операцій за останні п'ять років.

Ключові слова: економіка Франції, сучасний економічний стан Франції, валовий внутрішній продукт, зовнішня торгівля, інвестиції, галузева структура, інфляція, безробіття, перспективи економічного розвитку Франції.

В статье рассмотрены приоритетные и перспективные направления развития эконо-

номики Франции под влиянием глобализации и активного развития научно-технического прогресса. Исследованы динамика экономического развития по основным показателям, участие во внешней торговле и инвестиционной деятельности, выделены ключевые преимущества и недостатки. В ходе исследования выявлены основные причины негативных тенденций развития. Выяснено, что внешнеторговые операции и инвестирование сегодня играют важную роль в экономике Франции. Проанализированы основные показатели Франции, такие как валовый внутренний продукт, уровень безработицы и инфляции, распределение отраслей и их основные направления. Исследованы показатели внешнеторгового оборота капитала, определены основные торговые партнеры, оценена динамика внешней торговли товарами и услугами. По результатам анализа сделаны выводы о необходимости дальнейшего развития торгового сотрудничества в этом направлении. Приведены возможные пути преодоления негативных тенденций, предоставлены практические рекомендации по выбору приоритетных направлений торговли на основе анализа экспортно-импортных операций за последние пять лет.

Ключевые слова: экономика Франции, современное экономическое состояние Франции, валовый внутренний продукт, внешняя торговля, инвестиции, отраслевая структура, инфляция, безработица, перспективы экономического развития Франции.

УДК 330.342.001.36

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-17>

Чернова О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної
служби України

Когун Н.А.

студентка
Університет державної
фіскальної служби України

Фісюк Е.В.

студентка
Університет державної фіскальної
служби України

The article considers the priority and perspective directions of development of the French economy under the influence of globalization and active development of scientific and technological progress. The twentieth century made significant changes in the political and economic spheres of France. There was a radical modernization of the economy from agrarian – industrial to industrial – agrarian, then to the economy of services and participation in world economic relations, from export of loan capital to export of industrial goods. The mechanism of the national economy was improved and transformed. However, due to the effects of internal and external economic factors, France was different. One of the main levers in achieving positive developments and the development of France throughout the period is its natural – resource potential and favorable geographical position. Due to its large reserves of natural resources, natural conditions and the combination of centuries-old agricultural development with modern agro technics, France is making good use of its opportunities to remain in the world economy. The dynamics of economic development by major indicators and participation in foreign trade are investigated; the key advantages and disadvantages are identified. Investment activity and FDI flows are analyzed. The study identified the main causes of negative development trends. It is found that foreign trade and investment play an important role in the French economy today. The main indicators of France, such as gross domestic product, unemployment and inflation, the distribution of industries and their main directions, are analyzed. The article explores the indicators of foreign trade turnover of capital, identifies the main trading partners and evaluates the dynamics of foreign trade in goods and services. According to the results of the analysis, it is concluded that there is a need for further development of trade cooperation in this area. Possible ways of overcoming the negative tendencies are given and practical recommendations are given on the choice of priority directions of trade on the basis of the analysis of export-import operations over the last five years.

Key words: French economy, current economic status of France, gross domestic product, foreign trade, investment, sectoral structure, inflation, unemployment, prospects for economic development of France.

Постановка проблеми. Визначення пріоритетних напрямів та об'єктивне оцінювання основних макроекономічних показників відіграють важливу роль у здійсненні господарської діяльності кожної країни, зокрема, для Франції вони є джерелом пошуку нових напрямів розвитку та покращення економічного потенціалу на національному рівні. З кожним роком в умовах глобалізації та технологічного прогресу все більше факторів впливають на економіку країн світу. Для уникнення негативних наслідків економічної діяль-

ності Франції та планування доцільного ефективного економічного розвитку країни потрібно враховувати низку факторів, пов'язаних прямим та опосередкованим чином.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували стан, проблеми та напрями вдосконалення економічної системи Франції, слід виділити таких, як Д.О. Труфанов, І.Е. Жадан, А.С. Бондарюк, Ю.В. Лудінов, Б. Сільвестров, У. Тіссен, А. Коул. В їх працях висвітлено широкий

масив інформації щодо сучасного стану економічного розвитку Франції. Однак комплексне оцінювання всіх системних макропоказників потребує більш комплексного підходу.

Постановка завдання. Протягом останніх років в економіці Франції спостерігаються як позитивні, так і негативні зрушення. Важливим сьогодні є дослідження позитивної тенденції розвитку Франції загалом, тому метою статті є визначення пріоритетних напрямів розвитку економіки Франції в сучасних умовах глобалізації світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо аналізувати стан економіки Франції за останні роки, то можна побачити, що, згідно з наявними оцінками, в результаті рішення Великобританії про вихід з ЄС, що привів до знецінення англійського фунта стерлінгів у 15%, Франція, обійшовши Англію, повернула собі місце п'ятої економіки у світі. Порівняння ВВП країн за паритетом купівельної спроможності дає змогу побачити,

що Франція посідає дев'яте місце у світі. Валовий внутрішній продукт є основним, найбільш точним офіційним показником суспільного добробуту. Він дає уявлення про загальний матеріальний добробут нації. Так, чим вище рівень виробництва, тим вище добробут країни. Згідно з розрахунками ВВП Франції у 2018 р. склав 2,794 трлн. дол. США, що на 8% більше за попередній рік, а також посідає 6 місце за кількістю валового внутрішнього продукту у світі.

Прослідковується значне скорочення ВВП у 2015 р. відносно 2014 р., що у відсотковому вираженні становить 14,61%. Проте вже з 2015 р. ВВП зростає швидкими темпами з кожним роком (рис. 1).

Аналізуючи рівень безробіття у Франції, можемо побачити, що у 2018 р. він знизився до 9,4%, що на 0,7% менше порівняно з попереднім (рис. 2). Це був найнижчий рівень безробіття за останні п'ять років. Найвищий показник безробіття становив 10,4% у 2016 р., що поступово починав зростати

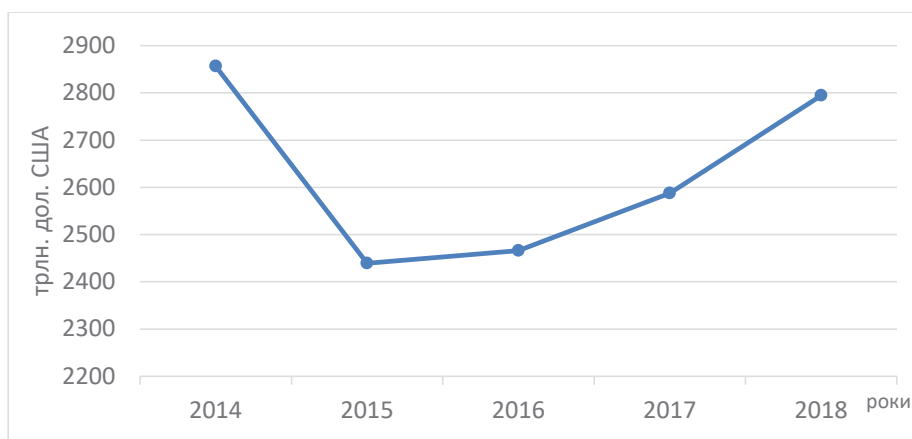


Рис. 1. Валовий внутрішній продукт Франції, 2014–2018 рр.

Джерело: [1]

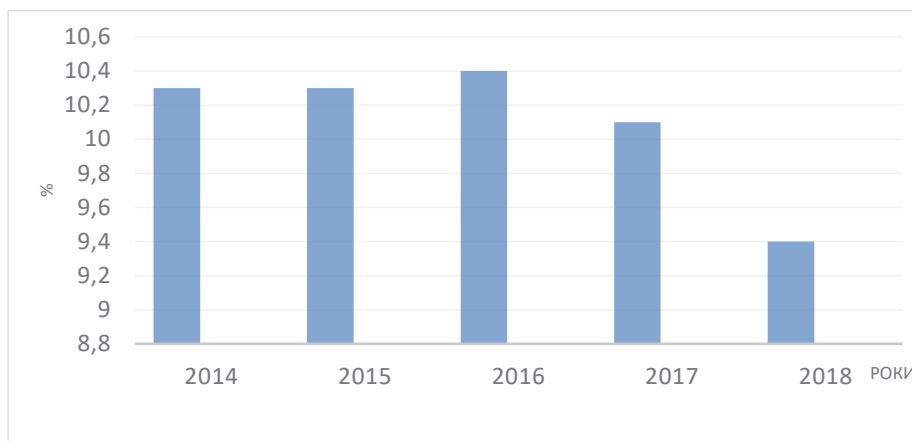


Рис. 2. Рівень безробіття Франції, 2014–2018 рр.

Джерело: [1]

ще з 2014 р. До кінця 2018 р. рівень безробіття знизився до 8,9%, що було найнижчим рівнем ще з 2009 р. За 2018 р. працевлаштовані 2,35 млн. осіб, що на 18,7% більше у відносних і на 370 тис. ос. більше в абсолютних показниках порівняно з попереднім роком. Однак у 2018 р. підприємствам, особливо суб'єктам малих та середніх підприємств, стало складніше наймати працівників, про що висловилися 44% опитаних роботодавців проти 37,5% у 2017 р. Це свідчить про необхідність підвищення знань робочих кадрів і перекваліфікації трудового населення Франції.

Основною галуззю економіки Франції є сфера послуг, на яку припадає майже 68% ВВП країни у 2018 р. (рис. 3). Найбільш значною зміною в структурі французької економіки за останні десятиліття є сильне скорочення частки сільського господарства, яка зменшилась майже в 5 разів. У 2018 р. простежується значна позитивна динаміка хімічної промисловості Франції, яка склала 4,6% виробництва. Якщо виключити посткризовий період 2009–2011 рр., то це є рекордним значенням за 15 років. Позитивна динаміка торкнулася всіх секторів хімічної промисловості, але особливо – продукції органічної хімії (+7,5%), а також побутових миючих речовин і продуктів з догляду (+8,2%). Важливо відзначити, що темпи зростання хімічної промисловості у Франції у 2018 р (+4,6%) виявилися вищими, ніж в Німеччині (+2,6), проте за обсягом виробництва у Франції, як і раніше, майже в 2 рази нижче німецького рівня. Хімічні підприємства у Франції працюють майже на повну потужність. Завантаженість заводів у 2018 р. склала 82%, збільшившись до 84%.

Торгівля, освіта, операції з нерухомістю, охорона здоров'я посідають головні місця у сфері послуг. Особливу роль у структурі економіки Франції відіграє туризм. Францію щорічно відвідує близько 85 млн. іноземних туристів, що робить її одним із найпопулярніших туристичних напрямів у світі. За перші десять місяців 2018 р. Францію визнано першою за рівнем відвідування туристами за останні десять років. За цей час у готелях Парижа й регіону зупинилися 28,2 млн. туристів, що становить 14,4%. Загальний же внесок з урахуванням придбання нових літаків, будівництва нових готелів, роботи служб безпеки, ІТ-послуг складає 199,3 млрд. євро (9,1% ВВП) з прогнозованим зростанням до 259,6 млрд. євро (10,0% ВВП) у 2026 р. [3].

Згідно зі статистичними даними за 2018 р. промисловість та будівництво у Франції зросли на 2,5% порівняно з аналогічним попереднім роком, що є найкращим показником з 2008 р. Найкраща ситуація складається в автомобільній та авіакосмічній галузях. Зростання виробництва пояснюється внутрішнім попитом, зростаючими капіталовкладеннями підприємств, а також підвищенням світової кон'юнктури. Ділова активність перебуває на найвищому рівні за останні 10 років. Зростанню промисловості й будівництва сприяли низькі ціни на енергоносії та зниження курсу євро, але останнім часом ці чинники вичерпали себе, що, з одного боку, сприятливо за доларових розрахунках за нафтопродукти, а з іншого боку, несе в собі довгостроковий ризик подорожчання й зниження конкурентоспроможності французького експорту.

Привертає до себе увагу позитивна динаміка хімічної промисловості Франції. У 2018 р. зрос-

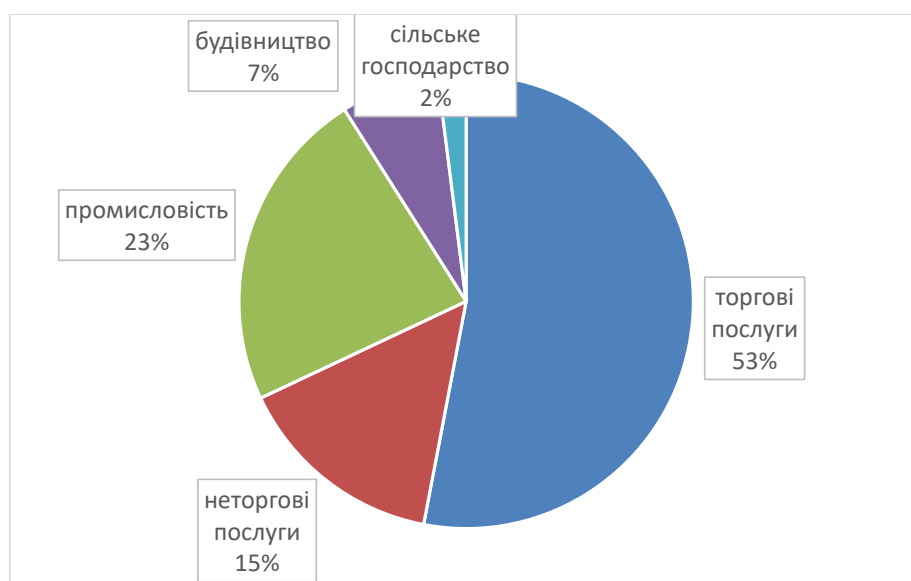


Рис. 3. Розподіл галузей економіки Франції (% до ВВП), 2018 р.

Джерело: [2]

тання хімічного виробництва склало 4,6%. Якщо виключити посткризовий період 2009–2011 рр., то це є рекордним значенням за 15 років. Позитивна динаміка торкнулася всіх секторів хімічної промисловості, але особливо – продукції органічної хімії (+7,5%), а також побутових миючих речовин і продуктів з догляду (+8,2%). Важливо відзначити, що темпи зростання хімічної промисловості у Франції у 2018 р (+4,6%) виявилися вищими, ніж у Німеччині (+2,6), проте за обсягом виробництва у Франції як і раніше, майже в 2 рази нижче німецького рівня.

Франція є однією з найбільших сільськогосподарських держав Європи, на яку припадають 16,3% сільськогосподарських земель. На сільське господарство припадає близько 2% ВВП Франції. Обсяг сільськогосподарського виробництва у 2018 р. виріс на 2,4% порівняно з падінням на 6,9% у попередньому році. Тваринництво виросло на 5,9%, тоді як рослинництво практично не зрушило з місця, оскільки зростання за обсягами було урівноважене зниженням цін [4].

Також одним з основних показників рівня економічного розвитку будь-якої країни є рівень інфляції, який розраховується на основі Індексу споживчих цін на товари й послуги. Крім цього Індексу, Франція як член Євросоюзу розраховує Гармонізований індекс споживчих цін (НІСР), складений агентством «Євростат», що складається з однакових компонентів для всіх країн Євросоюзу. Однак Гармонізований індекс є більш загальним, а для окремої країни більш приватний Індекс споживчих цін дає змогу точніше оцінити рівень інфляції. За останніми розрахунками простежується досить невисокий рівень інфляції у Франції (рис. 4). Найнижчий рівень був досягнутий у 2016 р. У 2018 р. рівень сягнув 1,8%, за якого спостерігалось зниження цін на промислові товари, тоді як ціни на продуктові товари, енергію й послуги зростали.

Аналізуючи загальні зміни за 2014–2018 рр., бачимо, що у 2018 р. рівень інфляції є майже у

два рази більшим, ніж у 2014 р. У 2016 р. сталися значні зміни, які спричинили знову ж таки зростання рівня інфляції близько 2% за останній рік. З незначного рівня 1,0% на початку 2016 р. до 2018 р. інфляція досягла 1,8%, тобто найвищого рівня за останні п'ять років. У 2018 р. спостерігалось зниження цін на промислові товари, тоді як ціни на продуктові товари, енергію й послуги зростали. У першому кварталі 2018 р зростання цін на послуги сповільнилося. За нинішніми прогнозами найближчим часом інфляція коливається в межах 1,5–2,0%.

Протягом останніх п'яти років економічний стан країни покращується, адже досягнуто прогресу в підвищенні конкурентоспроможності, валовий внутрішній продукт продовжує зростати, а рівень безробіття знижується. Згідно з даними Європейської комісії економічний дисбаланс поступово виправляється, до того ж у 2017 р. статус Франції переглянутий з надмірної нестабільності до процедури виходу з дефіциту.

Зовнішньоторговельний обіг капіталу Франції у 2018 р. склав 1 009 млрд. дол. США, при цьому експорт збільшився на 4,5% (до 473 млрд.), а імпорт зріс до 536 млрд. (+6,8%). Баланс зовнішньої торгівлі залишається від'ємним, а у 2018 р. дефіцит збільшився до 62,3 млрд. дол. США (табл. 1).

Основні торгові партнери Франції за 2018 р., найбільшими з яких є члени ЄС, наведені в табл. 2. На країни ЄС припадає близько 59% її зовнішньоторговельного обігу капіталу.

Порівняння ВВП країн за паритетом купівельної спроможності дає змогу визначити, що Франція посідає дев'яте місце. У черговому огляді Світового банку "Doing Business 2018" Франція посіла 31 місце, опустившись в рейтингу на 2 позиції за рік. Причинами є тривалий термін розгляду питання про банкрутство (1,9 року) і, як і раніше, високий податковий тягар (62,2%). При цьому завдяки своїм митним процедурам Франція пере-

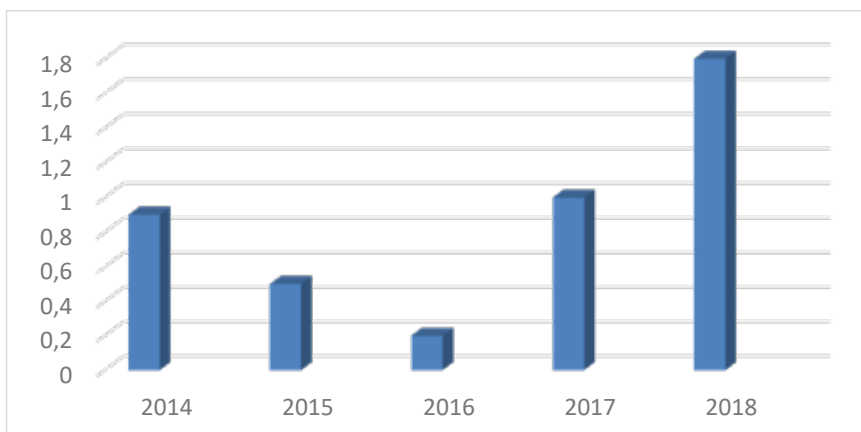


Рис. 4. Рівень інфляції у Франції, 2014–2018 рр.

Джерело: [5]

Таблиця 1

Зовнішня торгівля Франції у 2014–2018 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Зовнішньоторговельний обіг капіталу	934,14	931,31	956,06	954,07	1009,00
Експорт	436,18	436,40	455,51	452,98	473,11
Імпорт	497,96	494,91	500,55	501,09	538,02
Сальдо	-61,78	-58,51	-45,04	-48,11	-62,3

Джерело: [6]

Таблиця 2

Основні торгові партнери Франції (за підсумками 2018 р.)

Місце	Країна	Обіг капіталу		Експорт		Імпорт	
		млн. дол. США	частка, %	млн. дол. США	частка, % (місце)	млн. дол. США	частка, % (місце)
	Всього	1 205 679,6	100	555 389,0	100	650 290,6	100
1.	ФРН	185 378,8	15,4	82 361,2	14,8 (1)	103 017,6	15,8 (1)
2.	Італія	91 905,2	7,6	42 166,3	7,6 (3)	49 738,9	7,6 (3)
3.	Іспанія	84 387,6	7,0	42 655,8	7,7 (2)	41 731,8	6,4 (6)
4.	США	82 905,1	6,9	40 780,8	7,3 (4)	42 124,3	6,5 (5)
5.	Бельгія	82 329,7	6,8	38 562,1	6,9 (5)	43 767,6	6,7 (4)
6.	Китай	81 461,0	6,8	22 616,9	4,1 (7)	58 844,2	9,0 (2)
7.	Великобританія	69 385,2	5,8	37 176,7	6,7 (6)	32 208,5	5,0 (7)

Джерело: [8]

буває серед країн із найбільш сприятливим торговим кліматом [7].

Аналізуючи зовнішню торгівлю Франції окремо по товарах і послугах, можемо зазначити, що за весь період до Франції більше ввозилося товарів, ніж вивозилося, тобто імпорт перевищував експорт. Протилежна ситуація складалася з торгівлею послугами, адже обсяг експорту послуг перевищував обсяг імпорту. Розмір зовнішньої торгівлі товарами перевищував зовнішню торгівлю послугами.

Дані рис. 5, 6 демонструють значне скорочення експорту та імпорту як товарів, так і послуг у 2017 р. порівняно з іншими роками цього періоду. Обсяг експорту та імпорту товарів у 2018 р. зменшився близько на 10–13%, але в загальному значенні обсяг імпорту та експорту майже не змінився.

У структурі зовнішньої торгівлі послугами у Франції переважають послуги зв'язку, комунікацій, професійні та технічні послуги. У 2018 р. експорт цих послуг склав 52% у загальному обсязі експорту послугами, а імпорт – 53,7%. У Франції в обсязі експорту друге місце посідають туристичні послуги (20,9%), третє – транспортні (19,2%), а в імпорті туристичні послуги поступаються транспортним, складаючи 19,4%, тоді як транспортні мають 21,7%. Питома вага страхових та фінансових послуг найменший (7,9% і 5,3% в експорті та імпорті відповідно) [9].

Зовнішня торгівля завжди мала для Франції вагоме значення. Майже половина всіх вироблених товарів і послуг вивозиться країною на

зовнішній ринок. На таку ж суму товарна продукція надходить на територію Франції. Так, у зовнішній торгівлі Франції за підсумками останніх п'яти років спостерігається така динаміка: у 2018 р. імпорт зріс до 538 млрд. дол. США, а експорт – до 473 млрд. дол. США; зовнішньоторговельний дефіцит збільшився до 62,3 млрд. дол. США. Слід відзначити, що країна є великим експортером як промислової, так і сільськогосподарської продукції, а також послуг, які становили у 2018 р. 276 млрд. дол. США. За обсягом експорту й імпорту Франція посідає четверте місце у світі після США, Німеччини та Японії.

Різноманітність французьких регіонів в сукупності з якісною інфраструктурою та кваліфікованою робочою силою є значним фактором інвестиційної привабливості країни. Прийняті іноземними компаніями рішення про інвестиції за 2017 р. створили робочі місця практично в кожному регіоні Франції. В результаті значної реорганізації зовнішньоекономічної сфери, державою було створено два нових інститути управління, покликаних утримати й розширити позиції країни у світовій економіці та фінансах [10].

Франція посідає 5 місце у світі за припливом ПІІ. Згідно з даними ЮНКТАД у 2018 р. обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився на 4,38%, а саме до рівня 47 млрд. дол. США.

Найменш прибутковим роком за показником надхожень ПІІ за останні п'ять років був 2015 р., коли показник склав лише 5,8 млрд. дол. США, що на 81,61% менше за попередній (табл. 3).

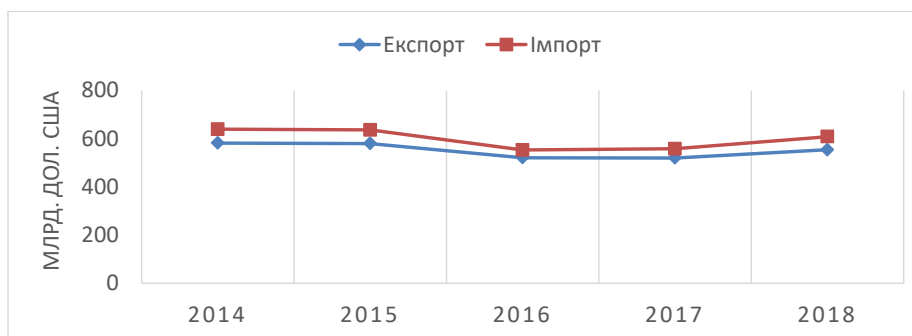


Рис. 5. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами Франції

Джерело: [1]

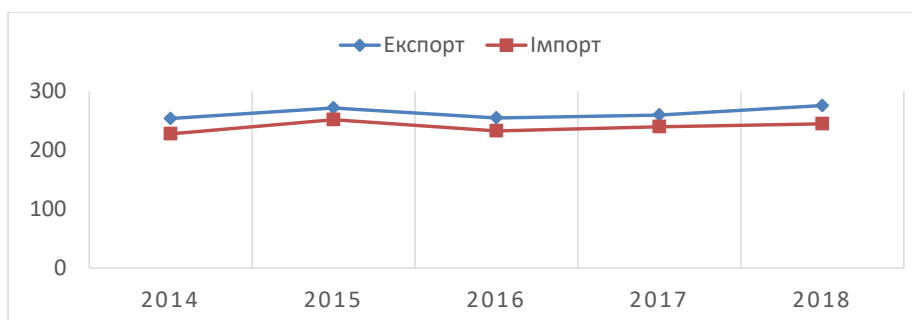


Рис. 6. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами Франції

Джерело: [1]

Таблиця 3
Потоки прямих іноземних інвестицій до Франції, 2014–2018 рр.

Рік	ПІІ (млрд. дол. США)	Зміни (%)
2018	47,33	4,38
2017	45,3	5,95
2016	42,2	636,77
2015	5,8	-81,61
2014	31,6	-4,13

Джерело: [8]

Тоді як у країнах Євросоюзу в середньому обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився на 27%, у Франції він виріс майже на 77% (до близько 50 млрд. дол. США). Отже, Франція увійшла в число 10 провідних країн світу за обсягом прямих накопичених іноземних інвестицій. У 2018 р. у Франції було розпочато реалізацію 1 298 нових проєктів, що на 16% більше, ніж у 2017 р. В результаті вдалося створити 33 489 нових робочих місць, які сприяли розширенню розвитку економіки в різних галузях, що сприяло покращенню інвестиційного клімату країни.

Основними іноземними інвесторами у Франції є підприємства зі США (18%), ФРН (16%), Італії (7%), Великобританії (7%) та Японії. Компанії зі США є провідними іноземними інвесторами у Франції, у 2018 р. їх інвестиції збільшились на 26%, вони ініціювали 230 нових проєктів. На частку

німецьких компаній припадають 16% іноземних інвестицій, вони почали реалізацію 208 проєктів, обсяг інвестицій виріс на 9%. Незважаючи на скорочення кількості проєктів на 32%, Італія залишається третім іноземним інвестором. У 2017 р. було розпочато реалізацію 96 проєктів, на частку італійських підприємств припадають 7% загального обсягу інвестицій. Великобританія посіла у 2018 р. 4 місце з 89 новими проєктами. Серед азіатських країн перше місце посідає Японія, будучи п'ятим іноземним інвестором у Франції; у 2018 р. японськими компаніями було ініційовано 65 проєктів. Важливими напрямками іноземного інвестування є програмне забезпечення та інформатика (14%); інжиніринговий консалтинг (9%); оптова та роздрібна торгівля (8%); машинобудування й обладнання (7%), харчова промисловість (6%); автомобільна промисловість (6%) [11].

Міністерство закордонних справ і міжнародного розвитку, що є головним урядовим органом Франції, наводить причини, чому іноземні компанії повинні інвестувати до Франції. Отже, Франція є глобальною економічною державою за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), Франція є другою за величиною економікою в Європі, вона посідає п'яте місце у світі за обсягом ВВП. Крім того, країна є основним туристичним напрямком в очах мандрівників усього світу. Інвестори мають доступ до туристичних грошей,

а також існують близько 65 мільйонів потенційних споживачів [12].

Завдяки широкій мережі зовнішньоекономічних зв'язків Франція інвестує значні капітали в економіку інших країн. Чистий відтік прямих іноземних інвестицій (рис. 7) у Франції у 2018 р. склав 50 млрд. дол. США, що на 13,9 млрд. дол. США менше, ніж у 2017 р. (64 млрд. дол. США). Темп падіння порівняно із 2017 р. становив 21%. За 2014–2018 рр. чистий відтік прямих іноземних інвестицій у Франції зменшився на 81 млрд. дол.

Середнє значення склало 45,28 млрд. дол. США. Середньорічний темп зростання чистого відтоку прямих іноземних інвестицій у Франції за цей період склав 8,39%. Максимальне значення чистого відтоку прямих іноземних інвестицій у Франції за 2014–2018 рр. було зафіксовано у 2017 р. (64 млрд. дол. США), мінімальне ж спостерігалось у 2014 р. (17,6 млрд. дол. США).

Якщо розглянути динаміку руху капіталу (рис. 8), то можна побачити, що капітал з країни та в країну протягом останнього періоду зростає з кожним роком. Прослідковується переважання вивозу капіталу над надходженням його в країну. Це свідчить про дещо нестабільну інвестиційну політику й прогалини в інвестиційному законодавстві, що є причиною недостатнього рівня зовнішніх капіталовкладень. У 2015 р. ввіз капіталу був на 47,28 млрд. дол. США менший за вивіз, що становить 89,07%. Проте в наступні три роки динаміка покращується, зростають показники. Для Франції пріоритетним напрямом є залучення іноземних

інвесторів, а також збільшення за їх рахунок капіталу, зокрема ВВП.

Отже, однією з найважливіших форм економічних зв'язків Франції із зарубіжними країнами є вивіз капіталу у формі інвестицій, обсяг яких перевищує обсяг зарубіжних інвестувань у французьку економіку. Середнє значення потоку ПІІ у Францію за останні п'ять років становить близько 35 млрд. дол. США, які у 2014 р. становили лише 5,8 млрд. дол. США. Уряд Франції працює над спрощенням процедур прийому в країні іноземних інвесторів, включаючи спрощення адміністративних процедур для іноземних співробітників та їх сімей, зростанням привабливості французьких університетів для студентів і молодих фахівців. Перебудовуючи механізм державної підтримки просування свого іміджу та підприємств за кордоном, Франція входить у десятку лідерів за обсягом прямих іноземних інвестицій, в яких основними інвесторами є США та країни ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. Французька економіка є однією з найпотужніших в світі, і протягом останнього періоду її стан набуває здебільшого позитивної динаміки завдяки прогресу конкурентоспроможності, зростанню ВВП до 2,583 трлн. дол. США у 2018 р. та зниженню безробіття. Економічний дисбаланс поступово урівноважується, а сфера послуг, провідні галузі обробної промисловості й передове місце у світі виробників хімічної та нафтохімічної продукції слугують для Франції основним двигуном щодо високоефективної економічної діяльності. Зовнішня торгівля,

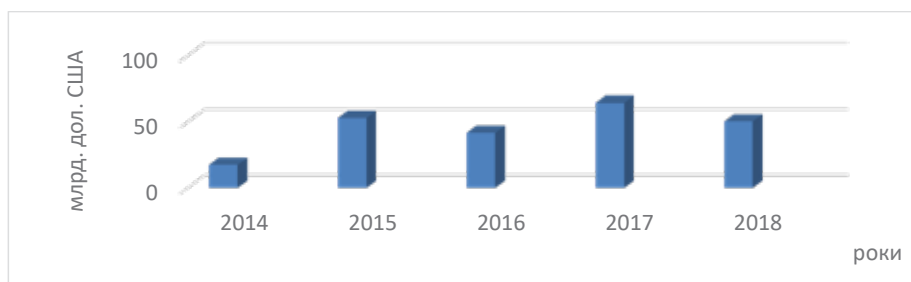


Рис. 7. Прямі інвестиції зі Франції в економіки країн світу за 2014–2018 рр.

Джерело: [1]

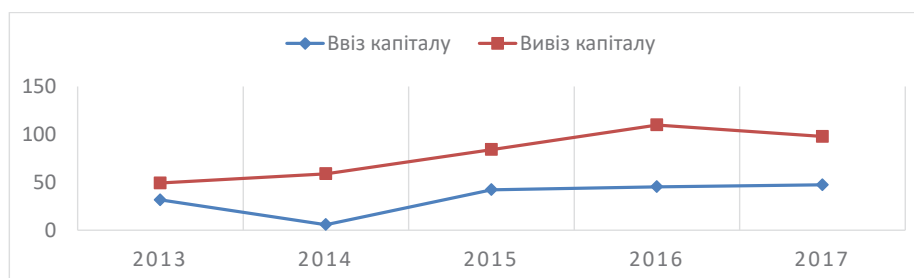


Рис. 8. Динаміка руху капіталу в економіці Франції

Джерело: [1; 8]

як і для будь-якої країни, має досить вагоме значення. Майже половина всіх вироблених товарів і послуг вивозиться країною на зовнішній ринок, але товарна продукція надходить на територію Франції на значно більшу суму. Це свідчить про від'ємне сальдо торгового балансу, оскільки імпорт перевищує експорт, що у 2017 р. був більшим на 65 млрд. дол. США.

У міжнародній інвестиційній політиці Франції домінує тенденція до її подальшої лібералізації на основі створення сприятливого інвестиційного клімату в державі, вжиття відповідних податкових, грошово-кредитних та амортизаційних заходів, інструментарію регулювання фондового ринку, законодавчого забезпечення прав іноземних інвесторів та їх захисту, а також регулювання умов залучення іноземних інвестицій та відтоку зарубіжного інвестування за кордон. Середнє значення потоку ПІІ у Францію за останні п'ять років становить близько 35 млрд. дол. США, які у 2015 р. становили лише 5,8 млрд. дол. США. Уряд Франції працює над спрощенням процедур прийому в країні іноземних інвесторів, включаючи спрощення адміністративних процедур для іноземних співробітників.

Саме правильна стратегія й підтримка з боку держави повинна врегулювати дисбаланс у розвитку економіки. Найсприятливіший варіант розвитку передбачає впровадження реформ прозорої та справедливої економіки, зростання експорту, створення робочих місць і підвищення кваліфікації трудового населення, створення більш сприятливого клімату для іноземних інвесторів, громадянський спокій та захищеність. Одним із найкращих варіантів підвищення показників економічного стану Франції є створення стратегії активної діяльності органами правління Франції, яка б сприяла особистісному економічному розвитку регіонів країни, надаючи їм право вибору й фінансову підтримку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Knoema. URL: <https://knoema.ru/atlas> (дата звернення: 16.11.2019).
2. Tableaux de l'économie française 2018. URL: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3353488> (дата звернення: 21.11.2019).
3. Черніков Г.П. Економіка Франції: традиції і новітні тенденції. 2018.
4. Андрійчук В.Г., Верижченко І.О. Еволюція, сучасний стан і шляхи розвитку українсько-французьких двосторонніх торговельних зв'язків. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 3 (82).
5. Le Partenaire – crédits, assurances et immobilier. URL: www.le-partenaire.fr (дата звернення: 16.11.2019).
6. Le Chiffre du commerce extérieur / Генеральна дирекція митниць і непрямих податків. URL:

<https://lekiosque.finances.gouv.fr> (дата звернення: 26.11.2019).

7. Doing Business. URL: <http://doingbusiness.org> (дата звернення: 26.11.2019).

8. UNCTAD. General profile: France 2017. URL: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/251/index.html> (дата звернення: 16.11.2019).

9. Статистичні дані ООН. URL: <http://data.un.org> (дата звернення: 16.11.2019).

10. Вороніна В.П. Світове господарство і економіка країн світу. *Фінанси і статистика*. 2018.

11. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 26.11.2019).

12. United Nations Environment Programme, 2017: France's Financial Ecosystem. URL: www.actuenvironnement.com/media/pdf/news25728-etude-cas-france.pdf (дата звернення: 16.11.2019).

13. Лебедева Е.Н. Державний борг розвинених країн: динаміка і основні чинники зростання. *Право. Економіка. Психологія*. 2015.

REFERENCES:

1. Knoema. Available at: <https://knoema.ru/atlas> (accessed 16 November 2019).
2. Tableaux de l'économie française 2018. Available at: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3353488> (accessed 12 November 2019).
3. Chernikov G.P. Economy of France: traditions and new trends. 2018
4. Andriychuk V. G., Verizhenko I. O. (2017) Evolution, current status and ways of developing Ukrainian-French bilateral trade relations. *Bulletin of Khmelnytsky National University*. no. 3 (82).
5. Le Partenaire – Crédits, Assurances and Immobilier. Available at: www.le-partenaire.fr (accessed 16 November 2019).
6. Directorate-General of Customs and Indirect Taxes, Le Chiffre du commerce extérieur. Available at: <https://lekiosque.finances.gouv.fr> (accessed 26 November 2019).
7. Doing Business. Available at: <http://doingbusiness.org> (accessed 11 November 2019).
8. UNCTAD. General profile: France 2017. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/251/index.html> (accessed 16 November 2019).
9. UN statistics. Available at: <http://data.un.org> (accessed 16 November 2019).
10. Voronina V. P. World economy and economy of the countries of the world. *Finance and statistics*. 2018.
11. Eurostat. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat> (accessed 26 November 2019).
12. United Nations Environment Programme, 2017: France's Financial Ecosystem. Available at: www.actuenvironnement.com/media/pdf/news25728-etude-cas-france.pdf (accessed 16 November 2019).
13. Lebedeva E. N. (2015) Public debt of developed countries: dynamics and key drivers of growth. *Right. Economy. Psychology*.

Chernova Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Kogun Nadia

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Fisyuk Elina

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

PRIORITY AREAS OF FRANCE ECONOMIC DEVELOPMENT

The purpose of the article. Foreign economic activity plays a greater role in the development of the country's economy, but for France it needs sources of income and economic potential. Foreign trade, as in any country, is of considerable importance. Almost half of all manufactured goods and services are exported to the foreign market; but, in turn, a much larger amount of merchandise arrives in France. France's international investment policy has a tendency to further liberalize it on the basis of a favorable investment climate in the country, the implementation of appropriate tax, monetary and amortization measures; stock market regulation tools. It is necessary to examine the direction of investment flows in terms of the sectoral, sectoral and cluster structure of French investors. That is why it is interesting to identify the important attention given to France's main economic situations and export-import potential. Investigate to hold senior management positions internationally. With regard to those existing in France, it is appropriate to investigate and analyze all aspects of economic activity and to take advantage of the positive and negative consequences. In addition, attention should be paid to the external climate of the country, the attractiveness of investors and the main priority areas to be taken for the overall well-being of the country.

Methodology. The study is based on France's key economic analysis of what needs to be enhanced, what it is trying to accomplish in economic development. One of the main aspects of this activity is the right choice of economic pressures and economic major economic vectors.

Results. In today's world, France has a number of problems in the economy. Possible active state control over the results of work that has been left out of work, poor support and strategy for the development of small and medium-sized businesses, negative balance due to foreign economic activity and problems dealing with foreign capital.

It is a very good strategy and support from the side, which very much needs an imbalance in the development of the economy. The most favorable development option is the environmental reform of a transparent and fair economy, the creation of exports, the creation of jobs and the highest level of labor, which contributes to increasing the climate for foreign investors and public buildings and protection.

Practical implications. France's economy is growing and improving every year. We have discovered an active action of our own that has taken France's economy to a new level.

Value/originality. We believed that the major economic problems in France and the country's top priority areas were approaching time. An analysis of current economic activity in France has shown that economic performance is strong, which is positive for the country. Responding to the promising development of economic activity in France in use, you are looking for a policy-making strategy that employs bodies operating in France, and the individual economic economies need to have the right to choose and participate as a whole.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ

PRIORITY AREAS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA

У статті розглянуто пріоритетні та перспективні напрями економічного розвитку Китаю на найближчий час. Проаналізовано сучасний стан економіки Китаю. Виявлено ключові індикатори економіки країни. Проаналізовано динаміку темпів росту валового внутрішнього продукту Китаю, а також його структуру за секторами економіки протягом останніх десяти років. Проаналізовано динаміку експорту та імпорту товарів і послуг з основними торговельними партнерами Китаю. Досліджено товарну номенклатуру експорту та імпорту Китаю за останні роки. У процесі дослідження було проаналізовано обсяг прямих іноземних інвестицій в Китай за останні п'ять років та було виявлено основні країни-лідери зі ввезення іноземних прямих інвестицій в країну. Визначено головні економічні проблеми Китаю та запропоновано шляхи подолання негативних тенденцій економічного становища країни. Наведено практичні рекомендації щодо подальшого розвитку економіки Китаю.

Ключові слова: економіка Китаю, сучасний економічний стан Китаю, індикатори економіки, валовий внутрішній продукт, експорт Китаю, імпорт Китаю, інвестиційний клімат, прямі іноземні інвестиції, економічні проблеми Китаю, шляхи вирішення проблем, перспективи економічного розвитку Китаю.

В статье рассмотрены приоритетные и перспективные направления экономического развития Китая на ближайшее время. Проанализировано современное состояние экономики Китая. Выявлены ключевые индикаторы экономики страны. Проанализирована динамика темпов роста валового внутреннего продукта Китая и его структура по секторам экономики в течение последних десяти лет. Проанализирована динамика экспорта и импорта товаров и услуг с основными торговыми партнерами Китая. Исследована товарная номенклатура экспорта и импорта Китая. В ходе исследования был проанализирован объем прямых иностранных инвестиций в Китай за последние пять лет и выявлены основные страны-лидеры по ввозу иностранных прямых инвестиций в страну. Определены главные экономические проблемы Китая и предложены пути преодоления негативных тенденций экономического положения страны. Приведены практические рекомендации по дальнейшему развитию экономики Китая.

Ключевые слова: экономика Китая, современное экономическое состояние Китая, индикаторы экономики, валовой внутренний продукт, экспорт Китая, импорт Китая, инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, экономические проблемы Китая, пути решения проблем, перспективы экономического развития Китая.

УДК 330.342.001.36

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-18>

Чернова О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної
служби України

Фісюк Е.В.

студентка
Університет державної фіскальної
служби України

Когун Н.А.

студентка
Університет державної фіскальної
служби України

This article examines the priority and promising areas of China's economic development in the near future. The current state of the Chinese economy is analyzed, that is China is ranked second in the world in terms of gross domestic product, leaving behind countries such as Great Britain, Germany, and Japan. Also, new industries are emerging, effective public education programs are being created, the militarization of the economy is gaining momentum and much attention is being paid to China's innovative development. Key indicators of the country's economy have been identified. It was found that major economic indicators change year by year in one direction, with acute crisis situations not observed in China. The dynamics of growth of China's gross domestic product and its structure by economic sectors over the past ten years are analyzed. The dynamics of export and import of goods and services with the main trading partners of China is analyzed. China's exports to the United States, Hong Kong, and Japan are increasing, indicating that relations between these countries have been established. China's export and import nomenclature has been investigated. It is important that the product nomenclature is quite diverse and has about 50 thousand items. The study analyzed the volume of foreign direct investment in China over the past five years and identified the major leading countries in foreign direct investment (FDI). Due to the slowdown in China's economic development, foreign direct investment in the country has declined over the past 5 years. This facilitated a review of the foreign investment strategy by the Chinese government. The main economic problems of China are identified and the ways of overcoming the negative tendencies of the economic situation of the country are suggested. It was found that the most important task of the country at present is to offset the negative impact of the global financial and economic crisis, ensure the growth of the national economy and further foreign economic expansion in the world economy. Practical recommendations for further development of China's economy are given.

Key words: China's economy, China's current economic status, economic indicators, gross domestic product, China's exports, China's imports, investment climate, foreign direct investment, China's economic problems, ways of solving problems, prospects for China's economic development.

Постановка проблеми. Феноменальні досягнення Китаю протягом останніх 30 років у здійсненні економічних реформ, перетворення його за сукупним ВВП в другу світову державу після США і вихід на лідируючі позиції за обсягами зовнішньої торгівлі, золотовалютними запасами, за обсягами виробництва більше 30 основних видів сучасної індустріальної, науково-технічної продукції поставили Китай в центр уваги всього світу.

Нині в країні спостерігається значне зростання обсягів виробництва в більшості галузей національної економіки, активно розвивається інноваційна її складова частина. Створено величезний потенціал подальшого довгострокового розвитку, що також сприяло перетворенню Китаю в одну

з найпотужніших економік світу і зміни всієї архітектури світових економічних і політичних відносин. Тому для нашої країни важливим є вивчення китайського досвіду щодо досягнення економічних успіхів та визначення пріоритетних напрямів економічної діяльності Китаю на найближчий час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики економічного розвитку та визначення пріоритетних напрямів Китаю здійснили такі відомі науковці, як: Д. Богиня, А. Селищев, В. Милосердов, А. Гайдучський, В. Волинський, С. Нікіщенко, М. Потапов, Н. Рудь та інші.

Постановка завдання. За останні десятиліття в економіці Китаю відбулось чимало позитивних

зрушень, які справили визначний вплив на становище країни загалом. Важливим питанням нині є дослідження того, чи закріпляться позитивні тенденції у розвитку Китаю. Тому метою статті є визначення пріоритетних та перспективних напрямів економічної діяльності Китаю в сучасних умовах світової еволюції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Чотири десятиліття реформ перетворили Китай із найбіднішої країни в другу економіку світу, на частку якої припадає одна третина глобального зростання. Понад 800 мільйонів людей змогли подолати бідність, а країна досягла високого рівня соціально-економічного розвитку. З показником 1,395 млрд. осіб станом на III квартал 2018 року Китай займає перше місце в світі за чисельністю населення.

За виробництвом валового внутрішнього продукту Китай посідає друге місце в світі після США. Після фінансової кризи 2008 року економічний розвиток Китаю поступово знижувався, незважаючи на те, що заходи стимулювання тимчасово підвищили зростання ВВП у 2010 році до 10,4%. Це значно посилює побоювання перспектив економічного майбутнього Китаю як могутньої держави. Однак в III кварталі 2016 року ВВП Китаю показав невеликий ріст. Ця тенденція продовжилася і в 2017 р, що призвело до збільшення щорічних темпів росту ВВП з показником 6,9% .

У III кварталі 2018 року спостерігається зменшення ВВП Китаю на 0,1% порівняно з 2017 роком, проте цей показник перевищує офіційну мету уряду, яка полягала в досягненні 6,5%.

Після десятиліть швидкісного підйому влада зосередила свою увагу на високоякісному зростанні економіки.

Ключовими елементами економіки Китаю сьогодні є підтримка зростання кредитування, активізація зусиль з відновлення рівноваги розподілу економічних ресурсів у країні, збільшення ролі ринкових сил, підтримка відкритості, модернізація і розширення політичних рамок.

Залежно від того, чи будуть проводитися ці зрушення надалі, визначиться шлях розвитку Китаю на багато років вперед.

Спираючись на аналіз темпів росту ВВП Китаю та індексу споживчих цін (таблиця 1), було виділено 6 циклів росту, останній з яких (2010 р. – до сьогодні) характеризується стійким сповільненням темпів економічного зростання Китаю [1].

Позитивні показники економічних індикаторів за 2018 рік свідчать про те, що економічний спад в Китаї може бути пройдений.

Згідно з аналізом динаміки ключових індикаторів економіки Китаю, прослідковується тенденція збільшення обсягу номінального ВВП Китаю впродовж останніх п'яти років. Рівень безробіття впродовж

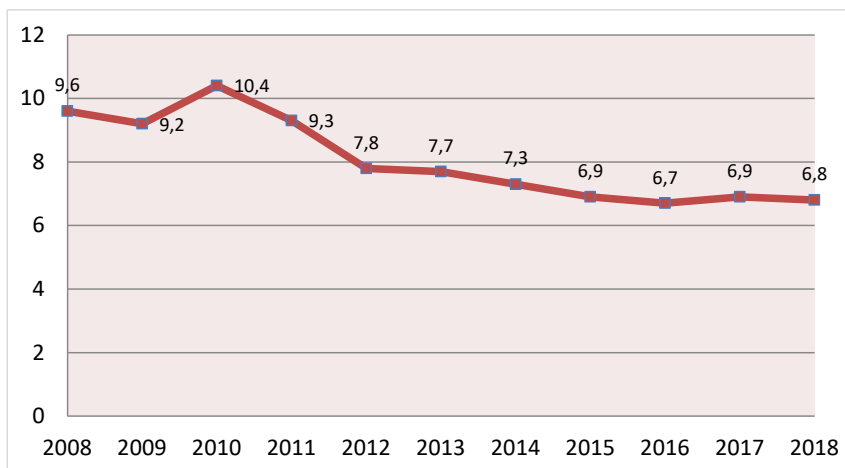


Рис. 1. Динаміка темпів росту ВВП Китаю за 2008–2018 роки

Джерело: [3]

Таблиця 1

Динаміка ключових індикаторів економіки Китаю

Показники	Роки					Динаміка змін
	2014	2015	2016	2017	2018	
Номінальний ВВП, млрд. дол. США	10,54	11,23	11,24	12,02	13,45	2,91
Темп росту реального ВВП, %	7,3	6,9	6,7	6,9	6,8	-0,5
Рівень безробіття, %	4,1	4,1	4,0	4,0	3,9	-0,2
Індекс споживчих цін, %	2,0	1,4	2,0	1,6	2,3	0,3

Джерело [3]

2014 – 2018 років знижується, що є позитивним зрушенням для економіки Китаю. Щодо динаміки змін ключових індикаторів економіки Китаю, то спостерігається збільшення номінального ВВП, індексу споживчих цін та зменшення рівня безробіття, що однозначно є позитивним для країни. Таким чином, основні економічні показники змінюються з кожним роком в одному напрямку, причому гострі кризові ситуації в Китаї не спостерігаються.

У структурі китайського господарства відбулися істотні зміни. Співвідношення між первинним, вторинним і третинним секторами змінилося на користь останнього при одночасному високому зростанні кожного з них.

Найбільш істотний внесок у ВВП Китаю здійснює третинний сектор (сектор послуг), який формує більше половини загального показника за підсумками 2018 року. Нині сектор послуг став передовим стимулом економіки Китаю.

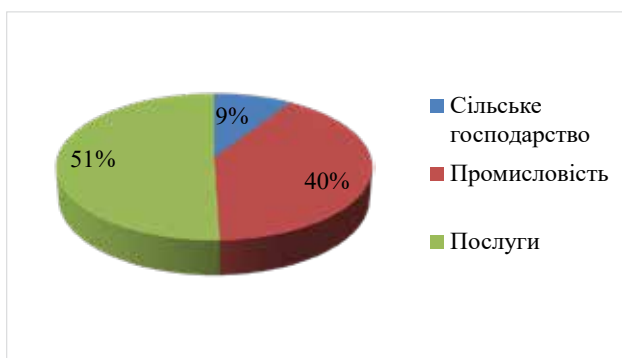


Рис. 2. Структура ВВП Китаю за секторами економіки

Джерело: [4]

Відповідно до структури ВВП Китаю за даними 2018 року, частка сфери послуг зросла до 1/2 ВВП, проте частка сільського господарства знизилась до 9%.

Таким чином, успіхи економічного розвитку Китаю на сучасному етапі призвели до стабілізації економічного становища країни, сприяли появі нових галузей виробництва та усуненню дисбалансів у розвитку господарства країни.

Китай займає перше місце в світі за обсягом експорту, що визначає близько 80 % валютних доходів держави. Внаслідок цього, близько 20 млн. осіб зайняті в експортних галузях.

Китай підтримує торгово-економічні зв'язки з 182 країнами світу. При цьому головними торговельними партнерами Китаю є швидкозростаючі азіатські країни, а на розвинуті капіталістичні країни припадає трохи більше 30% зовнішньоторговельного товарообігу.

За офіційними статистичними даними митниці Китаю, валовий обсяг експорту та імпорту країни у 2018 році становив 4,635 трлн. дол. США, збільшившись на 11% порівняно з попереднім роком. Експорт сягнув 2,423 трлн. дол. США у 2018 році, при цьому збільшився на 9% порівняно з 2017 роком, а обсяг імпорту у 2018 році становив 2,212 трлн. дол. США, при цьому збільшився на 12% порівняно з 2017 роком.

Щодо динаміки імпорту товарів та послуг Китаю у 2008–2018 роках, то чітко простежується тенденція до зростання цього показника, незважаючи на спад обсягу імпорту в 2017 році. Наприклад, у 2008 році обсяг імпорту товарів та послуг Китаю становив 0,949 трлн. дол. США, а

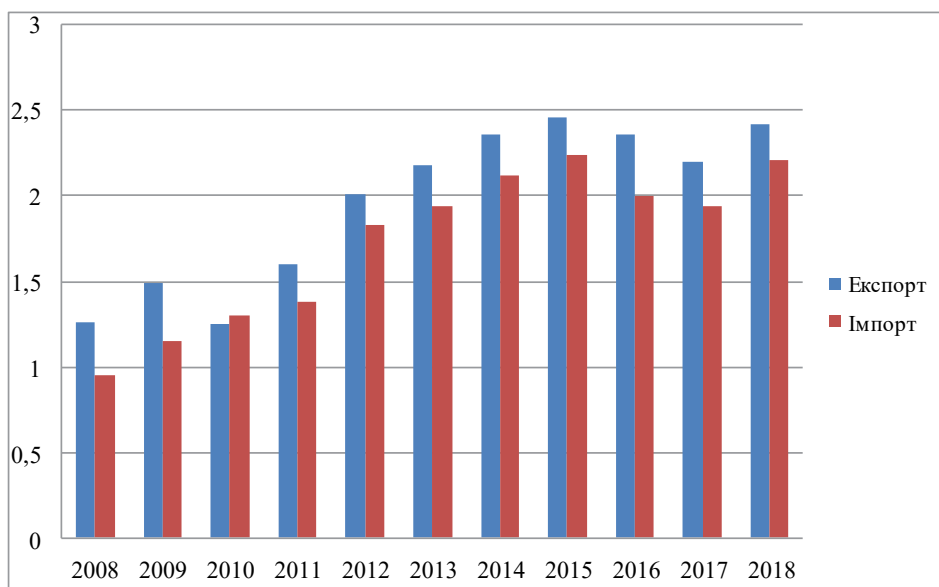


Рис. 3. Обсяг загального експорту – імпорту товарів та послуг Китаю у 2008–2018 роках

Джерело [6]

в 2014 році обсяг імпорту становив 2,12 трлн. дол. США при цьому збільшився більш ніж у 2 рази порівняно з 2008 роком. Щодо 2017 року, то спостерігається незначний спад показника до 1,942 трлн. дол. США, проте до кінця 2018 року обсяг імпорту товарів та послуг Китаю збільшився до 2,212 трлн. дол. США порівняно з попереднім роком.

На сучасному етапі товарна номенклатура експорту Китаю налічує близько 50 тисяч найменувань товарів, серед яких велику частку займають товари високої переробки [2]. Основними товарами імпорту Китаю є готові вироби, а сировинні товари складають 25,7%.

Стрімке економічне зростання Китаю було б неможливим без його активної інтеграції в процеси міжнародного руху капіталу, перш за все, прямих іноземних інвестицій.

У 2018 році Китай зайняв друге місце в світі за обсягом залучених прямих іноземних інвестицій (рис. 4) з показником 168,2 трлн.дол.США, поступившись лише США. Прямі іноземні інвестиції Китаю стали помітно зростати з початку 1990-х рр. в рамках офіційної китайської політики «відкритості», а з прийняттям в 2006 р стратегії «виходу за кордон» потоки китайських прямих іноземних інвестицій почали стрімко наростати.

Проте уповільнення економіки Китаю за останні кілька років, стійкий спад в традиційних галузях промисловості і скорочення цінових переваг Китаю за факторами виробництва сприяли зниженню прямих інвестицій в державу.

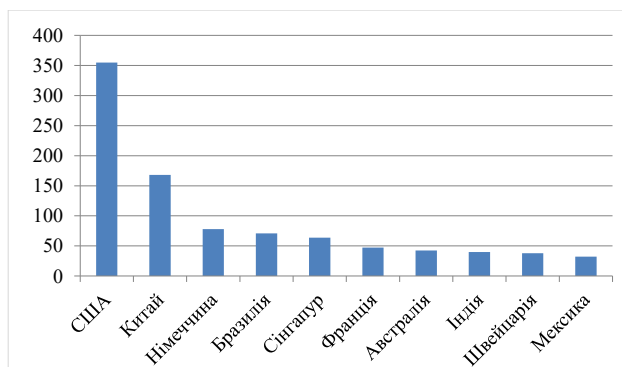


Рис. 4. Країни-лідери зі ввезення прямих іноземних інвестицій в 2018 році, трлн. дол. США

Джерело: [4]

Найбільшого значення прямих інвестицій в Китай було досягнуто в 2014 році з показником 291 трлн. дол. США. В 2016 році прямі іноземні інвестиції Китаю досягли 242,5 трлн. дол. США, вперше зробивши країну чистим експортером капіталу. Перевершивши Японію Китай став другим за величиною іноземним інвестором в світі. З 2014 року до сьогодні спостерігається чітка тенденція зниження цього показника.

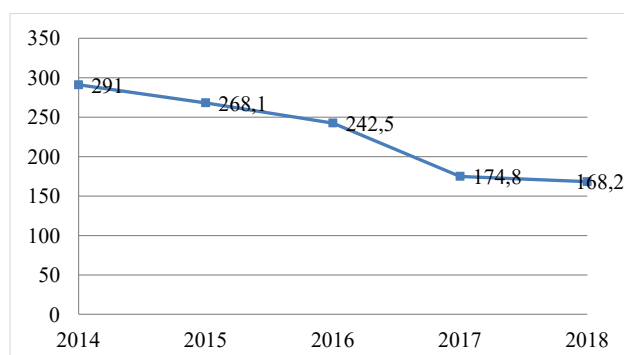


Рис. 5. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Китай, трлн. дол.США

Джерело: [4]

Таким чином, Китай стає значним учасником на світових ринках в якості імпортера та експортера капіталу, чому визначальною мірою сприяє політика китайського уряду, яка заохочує рух інвестицій в обох напрямках у суворій відповідності з умовами та завданнями економічної стратегії країни [7].

Незважаючи на бурхливі темпи розвитку економіки Китаю за останні 40 років, є деякі проблеми в якості економічного зростання країни:

1. Посилення нерівності доходів. Від економічного зростання Китаю найбільше виграли південні і східні регіони. Сільськогосподарська північ, навпаки, не отримала свої «дивіденди», що викликало міграцію робітників з півночі на південь. Однак, завдяки зусиллям Уряду, Китай досяг абсолютного скорочення бідності, так як сильне економічне зростання вивело людей з категорії дуже низьких доходів.

2. Орієнтація на світовий ринок. Економіка країни розвивається в напрямку, який задано світовим ринком. Змінити цей напрямок кардинально керівництво держави не може. Тому, в разі прояву світової кризи, в країні можуть відбутися такі процеси: спад промислового виробництва, відтік іноземних капіталів, ускладнення положення китайських корпорацій.

3. Бум власності. За останні роки в Китаї спостерігається значне збільшення цін на житло, особливо в Пекіні, що може призвести до створення негативного капіталу.

4. Неefективний банківський сектор. Китайський банківський сектор має погану репутацію для видачі кредитів, оскільки більшість із них не повертаються. Збільшення обсягів внутрішніх кредитів неминуче призводить до падіння курсу національної валюти зокрема. Банки часто видавали кредити великому державному бізнесу, не звертаючи уваги на принципи вільного ринку. Як наслідок, для нових компаній важко отримати достатнє фінансування.

5. Зростання інфляції. На сьогодні в Китаї спостерігається зростання інфляційних процесів, оскільки ціни на деякі товари піднялися на

40–50%. Це викликало купівельний азіотаж і скоротило споживчі можливості внутрішнього ринку.

6. Зниження темпів зростання національної економіки. Це підриває міжнародний авторитет держави. Фахівці вважають, що всі економічні проблеми Китаю пов'язані з прорахунками в макроекономічній політиці і системі перерозподілу доходів, адже політичні амбіції переважали над науковим економічним підходом.

7. Демографічні тенденції. Політика Китаю щодо однієї дитини означає, що в наступні роки країна зіткнеться з демографічним підйомом. Уже зараз відсоток населення старше 65 років подвоївся за короткий час, але, ймовірно, він буде продовжувати рости протягом наступних 20–30 років.

8. Екологічна ситуація. Екологічна криза в Китаї носить тотальний, всеохоплюючий характер. Вона загрожує не тільки багатьом видам економічної діяльності, але, перш за все, якістю життя, безпеки і здоров'ю населення. Місцеві органи влади, зацікавлені в швидкому економічному зростанні, звертають мало уваги на його негативні наслідки, нерідко створюють непереборні перешкоди на шляху поширення екологічних норм і правил, тим більше багато хто з них не введені в єдину систему і часто носять тимчасовий характер. У країні практично відсутній громадський контроль за діями влади і підприємців, що завдають непоправної шкоди природному середовищу. Забруднення також відбувається з промислового сектора Китаю. Часто регулювання забруднення дуже обмежене, оскільки неочищені стічні води виливаються безпосередньо в річки.

З огляду на вищевказане, управлінню Китаю доцільно провести ряд ефективних змін які б позбавили можливості створення економічної кризи в країні. Перш за все уряду Китаю необхідно:

- стабілізувати ціни на житло, щоб уникнути систематичного фінансового ризику.

- відкрити свій внутрішній фінансовий ринок, стимулювати розвиток приватного фінансування і підтримувати ринок у випуску якісних інвестиційних продуктів, щоб краще задовольняти інвестиційні потреби простих людей.

Варто виділити такі основні перспективи розвитку економіки Китаю на найближчий час :

- вихід Китаю на друге місце в світі після США за абсолютним обсягом ВВП, перерахованим з юанів в долари за офіційним курсом, що вимагає тривалого збереження високих темпів зростання.

- підвищення продуктивності праці і ефективності залишиться ключовим моментом для підтримки рентабельності багатьох китайських компаній, з огляду на зниження економічного зростання (загальне і в окремих секторах економіки), а також дефляцію цін виробників у багатьох секторах;

- кількість працездатного населення буде скорочуватися, а ступінь старіння суспільства –

постійно зростати. Разом з тим переміщення жителів по країні залишиться активним. Також спостерігається стабільне зростання населення старше 60 років;

- уряд Китаю буде приділяти увагу створенню робочих місць в секторі інформаційних технологій і стежити за якістю нових пропозицій та позицій. Компанії стануть наймати ще більше фахівців з інформаційних технологій, щоб не відстати в гонці і застосувати більш якісні технології, ніж конкуренти;

- структура промисловості стане більш оптимізованою. Сектор послуг становитиме більшу частку в рамках прискорених реформ [8].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан економічного розвитку Китаю характеризується тим, що Китай посів друге місце в світі за обсягом валового внутрішнього продукту, залишивши позаду такі країни як Великобританію, Німеччину, та Японію. При цьому обсяг номінального ВВП Китаю збільшився на 12% у 2018 році порівняно з попереднім. Також з'являються нові галузі виробництва, створюються ефективні державні програми в області підвищення освіченості населення, мілітаризація економіки набуває все більшого розвитку та значна увага приділяється інноваційному розвитку Китаю.

Зовнішня торгівля Китаю характеризується переважанням експорту товарів та послуг над імпортом товарів та послуг країни. При цьому валовий обсяг експорту та імпорту Китаю збільшився на 11% за останні 5 років. Важливим є те, що товарна номенклатура є досить різноманітною і налічує близько 50 тисяч найменувань товарів.

Внаслідок сповільнення економічного розвитку Китаю прямі іноземні інвестиції в країну знизились на 40 % за останні 5 років. Однак, незважаючи на наявні успіхи, країна схильна до високого ступеня залежності від зовнішнього фактора – процесів, що проходять в світовій економіці, яка зумовлює високу ступінь уразливості національної економіки від глобальних загроз. Тому найважливішим завданням країни нині є нівелювання негативного впливу глобальної фінансово-економічної кризи, забезпечення зростання національної економіки та подальша зовнішньоекономічна експансія в світовій економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д. П., Волинський Г. С. Соціально-економічні перетворення в Китаї на рубежі ХХ–ХХІ століть .2016. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/9351?show=full> (дата звернення 18.11.2019).

2. Гайдуцький А. Залучення іноземних інвестицій в економіку Китаю (досвід для України). 2016. URL: https://www.problecon.com/annotated-catalogue/?year=2018&abstract=2018_01_0 (дата звернення 21.11.2019).

3. China Outlook 2018. Assets.kpmg.com. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2018/03/china-outlook-2018.pdf> (дата звернення 18.11.2019).

4. China Statistical Yearbook 2017. Stats.gov.cn. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2017/indexeh.htm>. (дата звернення 20.11.2019).

5. International Trade Centre. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/> (дата звернення 22.11.2019).

6. Статистика митниці Китаю. URL: <https://tripmydream.com/china/custom> (дата звернення 22.11.2019).

7. Герасимчук В.Г. Реформування економіки Китаю: етапи, результати, перспективи. 2017. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/136672> (дата звернення 25.11.2019).

8. Пойта Ю. Економічне зростання Китаю в сучасних умовах .2017. URL: <https://voxukraine.org/uk/ekonomichne-zrostannya-kitayu-v-suchasnih-umovah/> (дата звернення 27.11.2019).

handle/123456789/9351?show=full (accessed 11 November 2019).

2. Haydutsky A. Involvement of foreign investments in the Chinese economy (experience for Ukraine). 2016. Available at: https://www.problecon.com/annotatedcatalogue/?year=2018&abstract=2018_01_0 (accessed 21 November 2019).

3. China Outlook 2018. Assets.kpmg.com. Available at: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2018/03/china-outlook-2018.pdf> (accessed 12 November 2019).

4. China Statistical Yearbook 2017. Stats.gov.cn. Available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2017/indexeh.htm>. (accessed 20 November 2019).

5. International Trade Center. Available at: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/> (accessed: 22 November 2019).

6. Statistics of China Customs. Available at: <https://tripmydream.com/china/custom> (accessed 22 November 2019).

7. Gerasimchuk VG Reforming China's Economy: Stages, Outcomes, Prospects. 2017. Available at: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/136672> (accessed : 25 November 2019)

8. Poita Y. Economic growth of China in the current conditions .2017. Available at: <https://voxukraine.org/en/ekonomichne-zrostannya-kitayu-v-suchasnih-umovah/> (accessed : 27 November 2019)

REFERENCES:

1. Bohynya D. P., Volinsky G. S. (2016) Socio-economic transformations in China at the turn of XX-XXI centuries. Available at: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/>

Chernova OlgaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine**Fisyuk Elina**

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Kogun Nadia

Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

PRIORITY AREAS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA

The purpose of the article. Significant achievements of China over the last 30 years in implementing economic reforms, transforming it by aggregate GDP into the second world country after the US and entering the leading positions in terms of foreign trade, gold and foreign exchange reserves, in terms of production of more than 30 major types of modern industrial, scientific and technical products put China at the center of attention worldwide.

Currently, the country has a significant increase in production in most sectors of the national economy, is actively developing its innovative component. The huge potential for further long-term development was created, which also contributed to the transformation of China into one of the most powerful economies in the world and to change the whole architecture of the world economic and political relations. Therefore, it is important for our country to study Chinese experience in achieving economic success and identify priority areas for China's economic activity in the near future.

Methodology. The survey is based on an analysis of China's key economic indicators over the past 10 years, which is important to build on our country's economic growth experience.

Results. China has grown from the poorest country to the second economy in the world, accounting for one-third of global growth. In terms of gross domestic product, China ranks second in the world after the United States. Key elements of China's economy today are to support credit growth, step up efforts to rebalance the distribution of economic resources in the country, increase the role of market forces, support openness, modernize and expand. China ranks first in the world in terms of exports, accounting for about 80% of the country's foreign exchange earnings. The main economic problems of China today are: rising income inequality, targeting the world market, inefficient banking sector, rising inflation, declining national economic growth, and others. Therefore, the leading role in avoiding negative trends in China's economic situation belongs to the government of the country. That is why the Chinese government needs to take a number of measures to avoid economic problems in the country

Practical implications. China's economy is constantly growing today. This is due to the effectiveness of the reforms that have taken China's economy to the next level.

Value/originality. In our work we have considered the main economic problems in China and the priority directions of the country's development in the near future. An analysis of China's current economic situation has shown that China's economic performance is steadily increasing, which is positive for the country. According to the prospects for the development of China's economic situation in the coming years, China is expected to rank second in the world after the US in terms of absolute GDP, increase productivity, optimize the structure of industry and create new jobs.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ

IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE REGIONAL SOCIAL COMPLEX ON THE BASIS OF THE CONCEPT OF CONTROLLING

Метою дослідження стало визначення ролі кадрового контролінгу та встановлення взаємозв'язків між його елементами в системі органів управління територіальним соціальним комплексом. Автором розроблена модель управління персоналом на основі компетентнісного підходу. Автор рекомендує використовувати цю модель в системі управління територіальним соціальним комплексом. Впровадження інструментів управління персоналом в модель, розроблену на основі компетентнісного підходу, в процесі дослідження повинно здійснюватися з використанням сучасних інформаційних технологій. Це дозволить підвищити компетентність персоналу територіального соціального комплексу. Перспективними є подальші дослідження зі створення і впровадження нових методів оцінки ефективності діяльності працівників на основі рівня реалізації окремих ключових показників ефективності, які взаємопов'язані з оцінкою компетенцій персоналу.

Ключові слова: контролінг, персонал, соціальний комплекс, управління персоналом, концепція, управлінське рішення, ефективність.

Целью исследования являлось определение роли контроллинга персонала и установление взаимосвязей между его элементами в системе органов управления территориальным социальным комплексом. Автор разработал модель управления персоналом на основе компетентностного подхода. Реализация инструментария контроллинга персонала в разработанной на основе компетентностного подхода модели должна осуществляться с использованием современных информационных технологий. Это позволит усилить управленческое воздействие на процессы совершенствования системы управления и повысить компетентность персонала территориального социального комплекса. Перспективными являются дальнейшие научные исследования по созданию и внедрению новых методов оценки эффективности работников на основании уровня выполнения индивидуальных ключевых показателей эффективности, которые взаимосвязаны с оценкой персонала по компетенциям.

Ключевые слова: контроллинг, персонал, социальный комплекс, управления персоналом, концепция, управленческое решение, эффективность.

УДК 331.108:330.162

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-19>

Пакуліна Г.С.

аспірантка

Харківський національний університет
будівництва та архітектури

The aim of the author's research was to determine the role of personnel controlling and to establish relationships between its elements in the system of territorial social complex management bodies. The author has developed a model of personnel controlling on the basis of competence approach. The author recommends to use the model in the management system of the territorial social complex. The model takes into account the possibility of embedding controlling in the organizational and functional structure of management and the presence of restrictions in the application. Improvement of personnel management of the regional social complex on the basis of the concept of controlling, development and adaptation of theoretical bases and methodical base of controlling are important for the social sphere. The availability of highly qualified personnel, which meets the modern needs of the social complex management bodies, is an important condition for improving the efficiency of the use of resources of the complex and achieving the strategic goals of socio-economic development of the territory. The effectiveness of the management of the social complex is determined by the resulting economic effect, socio-political results of the authorities, improving the level and quality of life of the population of the territory. The formation of highly qualified personnel of the territorial social complex management bodies requires the use of the best personnel practices and technologies. This will allow to solve the social complex implementing personnel policy in the social sphere in accordance with the strategic goals of Ukraine. Implementation of personnel controlling tools in the model developed on the basis of competence approach in the course of the research should be carried out using modern information technologies. This will strengthen the managerial impact on the processes of improving the management system and increase the competence of the personnel of the territorial social complex. Promising are further research on the creation and implementation of new methods for assessing the effectiveness of employees on the basis of the level of implementation of individual key performance indicators, which are interrelated with the assessment of staff competencies.

Key words: controlling, personnel, social complex, personnel management, concept, management decision, efficiency.

Постановка проблеми. Продовження реформування соціального комплексу, модернізація системи публічного управління, що зумовлені необхідністю вирішення складних завдань соціально-економічного розвитку України та її регіонів, вимагає від персоналу навичок адаптації до мінливих технологічних, економічних і суспільних умов, орієнтації на професійний розвиток у майбутньому. Для досягнення цього в системі управління персоналом соціального комплексу регіону

необхідно використовувати раціональні методи та інструменти, засновані на наукових підходах, що володіють інноваційним характером. Одним з таких методів є контролінг персоналу, управлінські технології якого дозволяють забезпечити інформаційно-аналітичну та методичну підтримку прийняття ефективних кадрових рішень у соціальному комплексі регіону.

Впровадження контролінгу персоналу в діяльність господарюючих суб'єктів соціального комп-

лексу вже давно довело свою ефективність, його різноманітні функції (діагностична, координаційна, інформаційна, коригуюча та ін.) забезпечують проведення комплексної оцінки кадрового потенціалу, реалізацію програм його розвитку, підтримку системи кадрового планування, контроль і моніторинг зовнішніх і внутрішніх чинників системи управління персоналом. Актуальність і складний характер розглянутих явищ послужили підставою вибору теми проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Широке коло питань, присвячених проблемам розвитку системи контролінгу та управління персоналом, досліджені у працях таких науковців, як: І.Є. Давидович [1], Н.В. Замятіна [2], С.Л. Пакулін [3, 4], Л.О. Сухарева [5], І.С. Феклістова [6], Ю.А. Ципкін [6].

Постановка завдання. Мета статті – визначити роль контролінгу персоналу та встановити взаємозв'язки між його елементами в системі органів управління територіальним соціальним комплексом; розробити модель контролінгу персоналу на основі компетентнісного підходу в системі управління територіальним соціальним комплексом з урахуванням обґрунтування можливості його вбудовування в організаційно-функціональну структуру і наявності обмежень у застосуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Удосконалення управління персоналом регіонального соціального комплексу на основі концепції контролінгу, розробка і адаптація теоретичних основ і методичної бази контролінгу має важливе значення для соціальної сфери, так як наявність висококваліфікованого кадрового складу, відповідного сучасним потребам органів управління соціальним комплексом, є визначальною умовою підвищення результативності використання його ресурсів, досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку території. При цьому результативність управління соціальним комплексом визначається не тільки отриманим економічним ефектом, а в більшій мірі соціально-політичними результатами діяльності органів влади, підвищенням рівня і якості життя населення.

В сучасних умовах потреба у розвитку організаційно-методичних аспектів застосування інструментарію контролінгу персоналу у соціальній сфері обумовлено ускладненням управлінської праці в частині вирішення важливих завдань у досягненні цілей стратегічного розвитку територій, підвищення рівня відповідальності за соціальні та економічні наслідки прийнятих рішень, впровадженням цифрових технологій у сферу управління, необхідністю розвитку цих відповідних професійних якостей і компетенцій службовців.

Впровадження в практику функціонування органів управління соціальним комплексом контролінгу персоналу, інтегруючого адміністративні,

економічні та соціально-психологічні методи управління персоналом, дозволить також підвищити кількісні та якісні оціночні показники роботи соціальної сфери на різних рівнях.

В ході проведеного дослідження нами була визначена роль контролінгу персоналу і встановлено взаємозв'язки між його елементами в системі органів управління територіальним соціальним комплексом.

Рівень розвитку вітчизняної системи управління персоналом істотно відстає від даного процесу в розвинених країнах внаслідок впливу історичних, культурних, економічних та інших факторів [1, с. 47]. На основі дослідження сучасних тенденцій у розвитку концепції управління персоналом, заснованої на еволюції теорії менеджменту, нами були встановлені три ключові етапи – донауковий, науковий періоди і період цифрового менеджменту персоналу, у складі яких виділено концептуальні щаблі розвитку теорії управління персоналом, дана характеристика його підсистем, для кожної з яких визначені ключові функції кадрових служб.

Даний підхід дозволив нам обґрунтувати, що в новій концепції управління персоналом в умовах розвитку цифрового менеджменту персоналу його об'єктом виступає не працівник як такий і не його діяльність, а компетенції і компетентність співробітників. Тому місією кадрового менеджменту стає досягнення комплементарності між неспецифічними і специфічними індивідуальними та організаційними компетенціями персоналу.

У сучасних умовах застосування інноваційних технологій в управлінні персоналом тягне за собою зміни в інших сферах діяльності (у використанні ресурсів, у способах вибудовування взаємин з партнерами, у підвищенні результативності праці та ін.) [4, с. 78]. Широкі потреби в даних технологіях відчуває соціальний комплекс, в якому формується кадровий склад, здатний вирішувати складні завдання, пов'язані з досягненням стратегічних цілей соціально-економічного розвитку території.

Застосування інноваційних технологій вимагає використання ефективного інструментарію в управлінні персоналом, у числі якого велике значення відводиться контролінгу персоналу. Він дозволяє визначити взаємозв'язок концепцій управління з ефективністю управління соціальною сферою. При цьому ефективність є інтегральною і структурованою характеристикою управління соціальним комплексом, а контролінг є інструментом, який дозволяє визначати і керувати ним.

Стосовно до сфери управління соціальним комплексом, на нашу думку, поняття «контролінг персоналу» визначається як система інформаційно-аналітичного забезпечення процесів планування, координації, контролю та оптимізації діяльності всіх елементів системи управління пер-

соналом, спрямована на ефективне функціонування соціального комплексу в рамках стратегічних програм розвитку за рахунок результативного використання і підвищення професійних компетенцій персоналу в умовах обмеженості ресурсів.

Роль контролінгу персоналу в системі управління соціальним комплексом наведена на рис. 1.

Контролінг персоналу в органах управління соціальним комплексом дозволяє прив'язати прийняття кадрових управлінських рішень до інструменту збору необхідної актуальної та достовірної інформації. Дана концепція спрямована на лікві-

дацію «вузьких місць» в управлінні, орієнтована на майбутнє відповідно до поставлених цілей і завдань одержання певних результатів.

Еволюційний розвиток показує, що в даний час відбувається перехід сутності концепції контролінгу персоналу від управління на основі аналізу минулого до управління персоналом у довгостроковій перспективі на основі передбачення та оцінки ризиків, кризових явищ і невизначеності.

Як показало наше дослідження, контролінг персоналу створює певні переваги в управлінні персоналом сучасного територіального



Рис. 1. Роль контролінгу персоналу в системі управління соціальним комплексом території

соціального комплексу: в створенні високого рівня прозорості кадрової політики; в прийнятті оптимальних управлінських рішень в стислі терміни; поліпшення комунікацій та соціально-психологічного клімату; в реалізації побудованих кар'єрограм для кандидатів до кадрового резерву; у комплексному контролі за витратами на персонал; в реальній оцінці трудового вкладу працівників; у підвищенні ефективності та результативності праці.

Система контролінгу персоналу в сфері управління територіальним соціальним комплексом включає в себе різноманіття елементів і функцій.

Процес взаємодії елементів контролінгу персоналу позначається на якості інформаційно-методичного забезпечення процедури прийняття управлінських рішень в системі управління територіальним соціальним комплексом і представлений на рисунку 2.

Схема взаємодії елементів контролінгу персоналу дає наочне уявлення про рух інформації від моменту її зародження до вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Тому якість прийняття рішень залежить від характеристик інформаційних потоків, які повинні бути достовірними, повними, оперативними, надійними і регулярними.

Ключова роль контролінгу персоналу в системі управління територіальним соціальним комплексом полягає в його функціях, завдяки яким управління як процес приймає характер циклічної цілісності і дозволяє прив'язати прийняття кадрових управлінських рішень до інструментів збору необхідної актуальної та достовірної інформації.

У процесі проведеного дослідження нами була розроблена модель контролінгу персоналу на основі компетентнісного підходу в системі управління територіальним соціальним комплексом з



Рис. 2. Схема взаємодії між елементами контролінгу персоналу в системі управління територіальним соціальним комплексом

урахуванням обґрунтування можливості його вбудовування в організаційно-функціональну структуру і наявності обмежень у застосуванні.

Персонал в органах управління територіальним соціальним комплексом є найважливішим ресурсом, від ефективності використання якого залежать результати розвитку сучасного українського суспільства, ефективність реалізації соціальних реформ і програм [7, с. 86].

Нині спостерігається зменшення чисельності працівників в органах управління територіальним соціальним комплексом. Це пояснюється оптимізацією бюджетів і скороченням ресурсів, що спрямовуються на утримання органів управління соціальним комплексом, як реакція на наслідки економічної кризи в Україні і складної політичної обстановки.

Віковий фактор в системі органів управління відіграє важливу роль при регулюванні кадрової політики. В органах управління територіальним соціальним комплексом відзначається деяке зниження припливу співробітників, які не мають стажу державної або муніципальної служби. Це побічно свідчить про уповільнення процесів оновлення кадрового складу органів управління територіальним соціальним комплексом.

Формування висококваліфікованого кадрового складу органів управління територіальним соціальним комплексом вимагає створення ефективної системи управління персоналом, що дозволяє використовувати кращі кадрові практики і технології, вирішувати завдання з реалізації кадрової політики в соціальній сфері у відповідності зі стратегічними цілями.

Проведений аналіз кадрових проблем системи управління територіальним соціальним комплексом дозволив виділити 4 ключових групи цілей, які можна покласти в основу вдосконалення сучасної системи управління персоналом: створення прозорої кадрової політики, що працює на підвищення престижності роботи в територіальних соціальних комплексах; підвищення ефективності роботи апарату управління і якості наданих соціальним комплексом послуг; формування нової моделі цінностей, орієнтованої на служіння громадянам, ініціативність і добропорядність працівників; підвищення ефективності роботи кадрових служб за допомогою створення сучасних і технологічних систем повного циклу управління соціальним комплексом.

Виходячи з цього, основу моделі організаційно-функціональної структури системи управління персоналом територіального соціального комплексу повинна становити прозора кадрова політика, яка складається з двох підсистем: стратегічної і тактичної. Сама структура системи управління персоналом повинна бути представлена функціональними підсистемами: формування персоналу

комплексу; використання персоналу; розвиток персоналу; інформаційне забезпечення і контролінг персоналу територіального соціального комплексу; нормативно-правове регулювання.

Доцільність застосування контролінгу пояснюється перевагами потенційних можливостей від створення ефективної системи управління персоналом територіального соціального комплексу (табл. 1).

Однією з головних актуальних проблем в управлінні персоналом територіального соціального комплексу в Україні є слабка професійна компетентність як простих працівників, так і їхніх керівників. Від рівня професіоналізму, якості роботи, результативності управлінської діяльності керівників територіального соціального комплексу залежить рівень життя українців, стабільність політики та економіки регіонів і країни в цілому, ефективність реалізації реформ, що проводяться, і розроблених модернізаційних програм.

Найважливішим показником, що визначає імідж працівника територіального управління соціального комплексу, є його компетенція – здатність застосовувати знання, вміння, навички та особистісні якості для успішної діяльності в різних областях професійної управлінської діяльності. До професійних компетенцій можуть бути зараховані лише ті знання, розуміння, уміння, навички та ціннісні орієнтації, які необхідні для здійснення професійної діяльності у соціальній сфері території.

Важливою перевагою компетентнісного підходу в управлінні персоналом є переорієнтація цілей управління від рішення оперативних кадрових проблем до стратегічних цілей управління територіальним соціальним комплексом, що виходять за межі звичайної відповідальності кадрової служби. Концепція виходить з того, що недостатньо просто підвищити компетентність, удосконалити навички і поведінку співробітників. Необхідні зростання продуктивності праці та організаційні зміни, які підвищать ефективність роботи в цілому. У відповідності з цим, нами пропонується авторська модель функціонування контролінгу персоналу на основі компетентнісного підходу в органах управління територіальним соціальним комплексом. Принципи контролінгу персоналу при цьому наступні: 1) системність; 2) компетентність та професіоналізм; 3) мерітократія; 4) процесний підхід; 5) проектне управління. У запропонованій моделі нами виділені 4 функціональних блоки:

1) блок інформаційно-аналітичного забезпечення управління територіальним соціальним комплексом. Він формує організаційно-функціональну модель системи управління персоналом;

2) блок моделі компетенцій територіального соціального комплексу. Він формує систему оцінки компетенцій працівників і визначає їх кваліфікаційний потенціал;

**Потенційні можливості застосування контролінгу персоналу
в територіальному соціальному комплексі**

Можливості	Обмеження
Зростаюча роль і значимість для політичної діяльності органів влади позитивних змін у рівні життя населення міських агломерацій	Недооцінка органами влади необхідності розвитку соціального комплексу території
Високий рівень прозорості кадрової політики	Відсутність реальних показників, що дозволяють визначити ефективність роботи персоналу конкретних підприємств соціальної сфери
Вироблення єдиних стандартизованих підходів до кадрової політики, її цілей і напрямку змін	Відсутність єдиного органу влади, відповідального за управління кадрами територіального соціального комплексу
Прийняття оптимальних управлінських рішень в стислі терміни	Нормативно-правові бар'єри та обмеження
Активний розвиток в системі менеджменту персоналу територіального соціального комплексу принципу компетентності та професіоналізму	Кадрові служби далекі від реальної роботи з персоналом, яку здійснює керівник підрозділу
Комплексний контроль витрат на персонал комплексу	Відсутність ув'язки кадрової політики зі стратегічними цілями та пріоритетами територіальної громади
Ефективне використання кадрового резерву з урахуванням наявних компетенцій персоналу	Психологічне неприйняття змін, що відбуваються в політиці та економіці територіальних спільнот
Поліпшення комунікацій і соціально-психологічного клімату в організаціях територіального соціального комплексу	Корупція
Підвищення рівня мотивації персоналу, його залученості та відповідальності за результати праці	Відсутність механізмів бюджетного контролю за ефективністю та економічною доцільністю змін в діяльності територіального соціального комплексу
Прискорення впровадження, розвиток і оцінка ефективності інноваційних технологій в системі управління персоналом комплексу	Комунікаційні бар'єри міжвідомчої взаємодії, які негативно позначаються на інформаційному обміні

3) блок моніторингу та аналізу. Він формує систему діагностики і контролю компетенцій працівників у системі контролінгу персоналу територіального соціального комплексу;

4) блок регулювання діяльності менеджменту персоналу територіального соціального комплексу. Він визначає функціонал системи управління персоналом і напрямки її розвитку.

Взаємодія функціональних блоків дозволяє оптимально реалізовувати інструментарій контролінгу персоналу для підвищення компетентності працівників територіального соціального комплексу.

Функціонування запропонованої моделі засновано на принципах системності, компетентності і професіоналізму, мерітократії (орієнтації на кращі практики менеджменту), процесного підходу та проектного управління, які необхідні для створення і вдосконалення менеджменту персоналу. Запропонована авторська модель дає змогу:

- врахувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на систему управління персоналом територіального соціального комплексу;

- визначити ключові етапи, процеси та компоненти реалізації механізму контролінгу персоналу в системі менеджменту персоналу, взаємозв'язок з підсистемами та учасниками управління, серед

яких особливу роль мають споживачі послуг територіального соціального комплексу, що беруть участь у системі оцінки працівників;

- під час формування системи планових контролінгових показників для реалізації компетентного підходу використовувати розроблені в ході дослідження моделі компетенцій для оцінки кваліфікаційного потенціалу і системи мотивації, яка буде включати ключові показники ефективності для оцінки ефективності персоналу;

- розкрити взаємозв'язок процесів контролінгу персоналу щодо наділення їх змістовними функціями з розвитку процесів повного циклу управління персоналом і масштабування кадрових інновацій в територіальному соціальному комплексі.

Це дозволить реалізовувати єдину прозору кадрову політику, орієнтовану на кращі кадри.

Реалізація інструментарію контролінгу персоналу в запропонованій моделі повинна здійснюватися з використанням сучасних інформаційних технологій, що дозволить посилити управлінський вплив на процеси удосконалення системи управління і підвищення компетентності персоналу територіального соціального комплексу.

Функціонування контролінгу персоналу має здійснюватися на основі застосування сучасних автоматизованих інформаційних систем, а також включати в себе систему збалансованих опера-

тивних і стратегічних планових та оціночних показників, застосування моделей компетенцій при оцінці, підборі та розвитку професійного потенціалу персоналу органів управління територіальним соціальним комплексом.

Особлива роль в цих умовах буде відводитися проектному управлінню в особі крос-функціональних команд, орієнтованих на кінцевого користувача. Вони замінять бюрократичний процес з прийняттям управлінських рішень в результаті взаємодії великої кількості менеджерів з різних територіальних відомств.

Контролінг персоналу в системі цифрового управління територіальним соціальним комплексом буде виконувати такі завдання:

- координувати менеджмент персоналу на трьох рівнях: стратегічному, оперативному та проектному;

- сприяти вирішенню управлінських завдань шляхом використання інноваційних кадрових технологій;

- створювати рівні умови для вкладу всіх учасників в роботу крос-функціональних команд;

- сприяти усвідомленню, чіткій регламентації і розподілу ролей учасників цифрових команд, підбір і закріплення «потрібних людей» в «потрібних місцях».

При цьому головним завданням кадрового контролінгу стане налагодження аналітичної рефлексії всіх учасників системи територіальної цифрової платформи щодо питань управління персоналом. Модель рефлексії системи показників оцінки діяльності персоналу органів управління територіальним соціальним комплексом в цифровій кадровій платформі на основі застосування інструментарію контролінгу спрямована на збільшення частки менеджерів, які беруть участь в управлінні проектами і атестуються за сучасними методиками і критеріями з вищими показниками оцінок за результатами атестації. Методологічну основу становитиме атестація за методикою, що пов'язує оцінку ефективності службовців (на підставі рівня виконання індивідуальних ключових показників ефективності) й оцінку за компетенціями.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Формування висококваліфікованого кадрового складу органів управління територіальним соціальним комплексом вимагає використання кращих кадрових практик і технологій. Це дасть змогу вирішувати завдання з реалізації кадрової політики в соціальній сфері відповідно до стратегічних цілей України.

2. Реалізація інструментарію контролінгу персоналу в розробленій на основі компетентного підходу у процесі проведеного дослідження моделі повинна здійснюватися з використанням сучасних інформаційних технологій, що дозволить посилити управлінський вплив на процеси вдоско-

налення системи управління та підвищити компетентність персоналу територіального соціального комплексу.

3. Перспективними є подальші наукові дослідження зі створення і впровадження нових методик оцінки ефективності службовців на підставі рівня виконання індивідуальних ключових показників ефективності, взаємопов'язаних з оцінкою за компетенціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидович І.Є. Контролінг. К. : Центр учбової літератури, 2008. 552 с.

2. Замятіна Н.В Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством. Економіка та суспільство : Електронне наукове фахове видання Мукачевського державного університету. 2016. № 7. С. 324–328. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/55.pdf (дата звернення: 23.11.2019).

3. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina H.S. Controlling system tools. *Universum View 9. Economics and management: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Чернігів, 8 грудня 2018 р.)*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2018. С. 110–117.

4. Pakulin S.L., Feklistova I.S., Pakulina A.A., Pakulina H.S. The mechanism of enterprise management based on the system of strategic controlling. *Universum View 4. Economics and management: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2018. С. 72–80.

5. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контролінг – основа управління бізнесом. К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. 208 с.

6. Феклистова І.С., Цыпкин Ю.А., Пакулин С.Л., Долгушкин Н.К. Управление персоналом агропромышленного комплекса. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 287 с.

7. Pakulina H.S., Pakulina A.A. Controlling in the system of innovative management of a civil engineering enterprise. *Universum View 3: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Полтава, 25 жовтня 2018 р.)*. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2018. С. 84–90.

REFERENCES:

1. Davydovych I. Ye. (2008) *Kontrolinh* [Controlling]. Kyiv: Center of educational literature (in Ukrainian)

2. Zamiatina N. V. (2016) *Mistse kontrolinhu v systemi upravlinnia suchasnym pidpriemstvom* [The place of controlling in the management system of a modern enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo : Elektronne naukove fakhove vydannia Mukachevskoho derzhavnoho universytetu* [Economy and society: electronic scientific professional edition of Mukachevo state University] (electronic journal), no. 7, pp. 324–328. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/55.pdf (accessed 23 November 2019).

3. Pakulin S. L., Feklistova I. S., Pakulina A. A., Pakulina H. S. (2018) Controlling system tools. *Proceedings*

of the *Universum View 9. Economics and management: international scientific-practical conference (Ukraine, Chernigov, December 8, 2018)*, Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", pp. 110–117.

4. Pakulin S. L., Feklistova I. S., Pakulina A. A., Pakulina H. S. (2018) The mechanism of enterprise management based on the system of strategic controlling. Proceedings of the *Universum View 4. Economics and management: international scientific-practical conference*, Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", pp. 72–80.

5. Sukhareva L. A., Petrenko S. N. (2002) *Kontrolling – osnova upravleniya biznesom* [Controlling – the

basis of business management]. Kyiv: Elga, Nika-Center. (in Russian)

6. Feklistova I. S., Tsyppkin Yu. A., Pakulin S. L., Dolgushkin N. K. (2019) *Upravlenie personalom agro-promyshlennogo kompleksa* [Personnel management of agro-industrial complex]. Moscow: UNITI-DANA. (in Russian)

7. Pakulina H. S., Pakulina A. A. (2018) Controlling in the system of innovative management of a civil engineering enterprise. Proceedings of the *Universum View 3: international scientific-practical conference (Ukraine, Poltava, October 25, 2018)*, Vinnitsa: LLC "Nylan-LTD", pp. 84–90.

IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE REGIONAL SOCIAL COMPLEX ON THE BASIS OF THE CONCEPT OF CONTROLLING

The purpose of the article. Management technologies of personnel controlling allow to provide information-analytical and methodical support of making effective personnel decisions in the social complex of the region. The relevance and complexity of the phenomena under consideration served as the basis for choosing the topic of the study conducted by the authors.

The aim of the author's research was to determine the role of personnel controlling and to establish relationships between its elements in the system of territorial social complex management bodies. The author developed a model of personnel controlling based on the competence approach. They recommend using the model in the management system of the territorial social complex. The model takes into account the possibility of embedding controlling in the organizational and functional structure of management and the presence of restrictions in the application.

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

Results. Improvement of personnel management of the regional social complex on the basis of the concept of controlling, development and adaptation of theoretical bases and methodical base of controlling are important for the social sphere. The availability of highly qualified personnel, which meets the modern needs of the social complex management bodies, is an important condition for improving the efficiency of the use of resources of the complex and achieving the strategic goals of socio-economic development of the territory. The effectiveness of the management of the social complex is determined by the resulting economic effect, socio-political results of the authorities, improving the level and quality of life of the population of the territory. The formation of highly qualified personnel of the territorial social complex management bodies requires the use of the best personnel practices and technologies. This will allow to solve the tasks of implementing personnel policy in the social sphere in accordance with the strategic goals of Ukraine.

Practical implications. Implementation of personnel controlling tools in the model developed on the basis of competence approach in the course of the research should be carried out using modern information technologies. This will strengthen the managerial impact on the processes of improving the management system and increase the competence of the personnel of the territorial social complex. Promising are further research on the creation and implementation of new methods for assessing the effectiveness of employees on the basis of the level of implementation of individual key performance indicators, which are interrelated with the assessment of staff competencies. The introduction of personnel controlling in the activities of the social complex has proved effective. Diagnostic, coordination, information, corrective functions of personnel controlling provide a comprehensive assessment of personnel potential, implementation of programs for its development, support of the personnel planning system, control and monitoring of external and internal factors of the personnel management system. The analysis revealed that the essence of the concept of personnel controlling is currently moving from management based on the analysis of the past to personnel management in the long term on the basis of foresight and assessment of risks, crisis phenomena and uncertainty. The use of innovative technologies requires the use of effective tools in personnel management. Personnel controlling plays an important role. The potential possibilities of personnel controlling should be applied in the management of the territorial social complex. This makes it possible to improve the relationship between management concepts and the effectiveness of social management. Efficiency is an integral and structured characteristic of social complex management. Controlling is a tool that allows you to effectively manage the social complex.

Value/originality. Personnel controlling is defined by the authors as a system of information and analytical support of planning, coordination, control and optimization of all elements of the personnel management system. It is aimed at the effective functioning of the social complex within the framework of strategic development programs. Personnel controlling contributes to the effective use and improvement of professional competencies of social complex personnel. Personnel controlling requires the use of innovative personnel practices and technologies. The introduction of personnel controlling into the practice of functioning of the management bodies of the social complex, which integrates administrative, economic and socio-psychological methods of personnel management, will increase the quantitative and qualitative evaluation indicators of the social sphere at various levels.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

THE FORMATION OF THE CONCEPT OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS A COMPONENT OF THE SYSTEM OF RURAL TERRITORIES INTEGRATION DEVELOPMENT

УДК 33.332:631.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-20>**Поліщук Н.О.**

доцентка

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського**Сакун Л.М.**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського**Буряк Є.В.**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті досліджено роль агропромислового комплексу як основи розвитку економіки сільських територій в умовах формування інтеграційної взаємодії Центральної України. Проаналізовано сутність поняття «агропромисловий комплекс», розглянуто його структуру. Визначено наукові погляди щодо ролі аграрної сфери в економіці через призму тенденцій розвитку світової економіки. Обґрунтовано, що основним критерієм визначення ролі АПК в економіці сільських територій є рівень зайнятості населення. Проведено низку розрахунків по областях Центральної України, що дали можливість визначити цей вид діяльності високоефективним для економіки всієї України загалом, що приведе до лідерства на ринку з посіву зернових культур. Запропоновано механізм розвитку агропромислового сектору як основи економіки сільських територій, реалізація якого ґрунтується на інтеграційному, інвестиційному та інноваційному напрямках.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільські території, інтеграційна взаємодія, зайнятість земель, врожайність культур, життєдіяльність населення.

В статье исследована роль агропромышленного комплекса как основы развития

экономики сельских территорий в условиях формирования интеграционного взаимодействия Центральной Украины. Проанализирована сущность понятия «агропромышленный комплекс», рассмотрена его структура. Определены научные взгляды касательно роли аграрной сферы в экономике через призму тенденций развития мировой экономики. Обосновано, что основным критерием определения роли АПК в экономике сельских территорий является уровень занятости населения. Проведен ряд расчетов по областям Центральной Украины, которые дали возможность определить этот вид деятельности высокоэффективным для экономики всей Украины в целом, что приведет к лидерству на рынке по посеву зерновых культур. Предложен механизм развития агропромышленного сектора как основы экономики сельских территорий, реализация которого основывается на интеграционном, инвестиционном и инновационном направлениях.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельские территории, интеграционное взаимодействие, занятость земель, урожайность культур, жизнедеятельность населения.

The article the of the agro-industrial complex as a basis for the development of the economy of rural areas in the conditions of formation of integration interaction of Central Ukraine and the formation of the concept of agricultural production. The scientific views on the role of the "agricultural sector" in the economy, through the prism of trends in the world economy. It is proved that the main criterion for determining the role of agriculture in the economy of rural areas is the level of employment. A number of calculations were carried out in the regions of Central Ukraine, which made it possible to justify this type of activity highly effective as a whole, which will lead to leadership in the market for sowing grain crops. Analyzed the effective development of grain sub complex in Ukraine, which is of great economic and social importance which is to meet the broad demand for high-quality food and feed grain and products of its processing that all areas in General focus their specialization on the expansion and improvement of agriculture, which is confirmed by the analysis of the employment structure of land masses. The development of Ukrainian grain producers, who are forced to constantly maintain relations between other agricultural countries learning to work in accordance with world standards and to provide adequate quality indicators of the standards of socio-economic standard of living of workers and residents of rural territories, is traced. It is concluded that the effective development of the agricultural sector of Central Ukraine as the basis of the economy of rural areas is possible only with humane actions of state bodies and local governments, which should be involved in such areas of development of farmers as attracting investment to modernize and increase the productive potential of the agro-industrial complex intensification of cooperation in the agricultural sector and direct cooperation of research institutes to develop innovative processes in these industries. The mechanism of development of the agro-industrial sector as the basis of the economy of rural areas. The implementation of which is based on innovation directions.

Key words: agro-industrial complex, rural territories, integration interaction, land use, livelihoods of the population.

Постановка проблеми. Пріоритетом розвитку соціальної діяльності людства, безперечно, є вирощування зернових культур, проте за останні роки ситуація на світовому ринку зерна різко змінилася. Підвищений попит на зернові зумовлюють продовольчі потреби у малорозвинених країнах та у країнах, що розвиваються.

Сучасний стан України, а саме складні економічні умови, привели до формування основного завдання, що полягає в тому, щоби не втратити пріоритетну позицію зернової держави задля задоволення потреб споживачів, як внутрішніх, так і зовнішніх [1, с. 8], і забезпечити ефективний розвиток соціально-економічних процесів сільських територій.

Ключовою проблемою статті є вдосконалення та підвищення організаційно-технологічного механізму аграрного виробництва, який приведе до сприятливих умов господарювання, а також дослідження ролі агропромислового комплексу як основи розвитку економіки сільських територій в умовах інтеграційних взаємодій Центральної України.

Сучасні українські виробники зерна мають постійно підтримувати відносини між іншими агрокультурними державами, навчаючись працювати відповідно до світових стандартів та забезпечувати належні якісні показники стандартів соціально-економічного рівня життя працівників і мешканців сільських територій. Ефективний розвиток зернопродуктового підкомплексу в Україні має велике

економічне й соціальне значення, яке полягає в задоволенні великого попиту на високоякісне продовольче й фуражне зерно та продукти його переробки, адже без продовольчого зерна держава не в змозі забезпечити соціальні потреби, а без кормового зерна не може розвиватися тваринний світ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та загальнометодологічні проблеми зернокультурного розвитку висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як, зокрема, В. Бойко [2], В. Власов, П. Гайдуцький, А. Гордєєв, М. Зубець, О. Канєвський, М. Лапін, В. Месель-Веселяк [3], Б. Панасюк, В. Ремесло [3], Ю. Раунер, В. Рябокони, П. Саблук, В. Сайко, О. Сторожук, Л. Уліч, О. Шпичак [4].

Велику увагу дослідженню конкретних напрямів розвитку зернового комплексу в період формування аграрного сектору економіки приділили такі автори, як А. Даниленко [5] та І. Кириленко [6].

Проте відповідні дослідження цієї проблематики були спрямовані на вирішення одиничних актуальних питань, які розглядались у галузевому корпоративному напрямі, а щодо рекомендацій не завжди застосовувався системний підхід.

Швидкий та динамічний розвиток попиту та пропозиції в зерновому господарстві вимагає від політично-економічної держави вирішення низки завдань, які полягають у формуванні зернопродуктового підкомплексу країни як основи зернового ринку. Цей підкомплекс вимагає оцінювання трансформаційних перетворень в агропромисловому блоці країни та його важливій складовій, а саме визначенні його місця у світовому господарстві, а також ефективності господарювання в умовах іноземної конкуренції.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні передумов формування агропромислової виробничої складової розвитку територій на просторах Центральної України, а також її значення й ролі в сучасному процесі інтеграційної вза-

ємодії. Відображений у публікації аналіз тенденцій виробництва аграрної продукції рослинницької підгалузі регіону є визначальним для дослідження наявних процесів соціально-економічного розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Впровадження в Україні європейських стандартів задає фундаментальні зміни в агропромисловому комплексі (АПК), адже він є пріоритетним щаблем у новому секторі економіки, приводячи країну до економічного зростання. Водночас в економічному довіднику О. Азріліяна надається тлумачення агропромислового комплексу: «АПК – це сукупність галузей народного господарства, пов'язаних між собою економічними відносинами щодо виробництва, розподілу, обміну, переробки і споживання сільськогосподарської продукції» [8, с. 458]. Кожна з галузей АПК виконує свою роль у процесах відтворення економіки, проте основою є сільське господарство.

З огляду на ґрунтово-кліматичні умови Центральної України, які можуть забезпечити цей регіон якісним зерном власного виробництва, досі означене завдання залишається великою науковою та технологічною проблемою. Запровадженні раніше технології постають перед аграрними організаціями високо затратними, а в умовах нових економічних відносин не завжди приносять очікуваний результат.

Регіони Центральної України (Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська та Черкаська області) спеціалізуються на вирощуванні різного асортименту зернових культур (табл. 1), до яких належать сільськогосподарські культури різних ботанічних видів. Виділяють безліч класифікацій зернових культур, наприклад, за ознаками використання та строками сівби зерна [8, с. 10].

Виходячи зі статистики, ми бачимо, що у 2018 році частка продукції рослинництва у загаль-

Таблиця 1

Виробництво та урожайність зернових культур Центральної України

Культура	Валовий збір					Урожайність				
	тис. т					ц з 1 га зібраної площі				
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Культури зернові, усього	8 847,0	5 589,2	482,5	1 670,8	1 599,9	167,3	207,3	388,9	377,1	343,3
Пшениця	394,8	295,9	902,7	891,7	782,4	24,8	25,4	44,4	44,6	46,9
Жито	37,9	16,0	14,8	16,3	21,4	16,0	16,2	22,6	28,6	31,6
Ячмінь	69,8	70,4	119,3	254,3	239,8	24,3	25,9	50,8	52,2	55,6
Овес	39,0	41,3	44,2	42,9	38,0	15,9	15,9	25,5	28,9	27,3
Кукурудза	294,8	131,8	244,6	223,0	220,3	38,0	47,2	66,2	70,1	69,9
Соя	1,0	5,7	44,2	98,5	99,9	18,1	16,2	44,9	23,0	51,4
Ріпак	9,4	27,8	112,5	118,5	139,8	13,2	44,7	115,2	26,8	33,0
Соняшник	0,3	0,3	0,2	25,6	58,3	17,0	15,8	19,3	22,1	27,6

Джерело: виконано, розраховано авторами на основі [5]

ному обсязі сільськогосподарського виробництва складає 63,2%. Порівняно з 2016 роком у галузі рослинництва спостерігалось зростання обсягів виробництва на 7,7%.

Загальна посівна площа сільськогосподарських культур у 2018 році відносно 2016 року збільшилась на 17,8 га (на 2,7%), становлячи 679,8 га, відносно 2014 року – на 157,2 га (на 30%).

Відповідно до статистики урожайності зернових культур за 2014–2018 роки Центральної України будуюмо динамічний ряд показників за роками (табл. 2).

Таким чином, у 2018 році порівняно з 2014 роком урожайність за галуззю зменшилась на 59%, що підтверджують розрахунки, а у 2016 році порівняно з 2014 роком вона збільшилась на 48,5 тис. т.

Загалом за весь період із 2014 року до 2018 року врожайність зернових культур Центральної України має тенденцію до зниження. Відповідно до розрахунків будуюмо графік, який

дасть змогу спостерігати динаміку врожайності зернових культур (рис. 1).

Господарства Центральної України, зорієнтовані на посів зернових культур, докладають максимальних зусиль та коштів для досягнення високого рівня якості зернових культур, адже саме від цього залежить їх конкурентне становище на ринку цього виду продукції, а також доля співпраці з іноземними замовниками та спонсорами. Не менш важливою є думка людей, які є основними споживачами та покупцями цієї продукції. Також вони намагаються застерігати своє зерно від великих температурних впливів, що сприяє швидкому проходженню етапів дозрівання, тому колосків закладається менше.

Основним показником досягнутого рівня якості зернових культур та врожайності пшениці є густина продуктивного стеблистою перед збиранням. Це, насамперед, норма висіву, польова схожість, перезимівля та виживання у весняно-літній

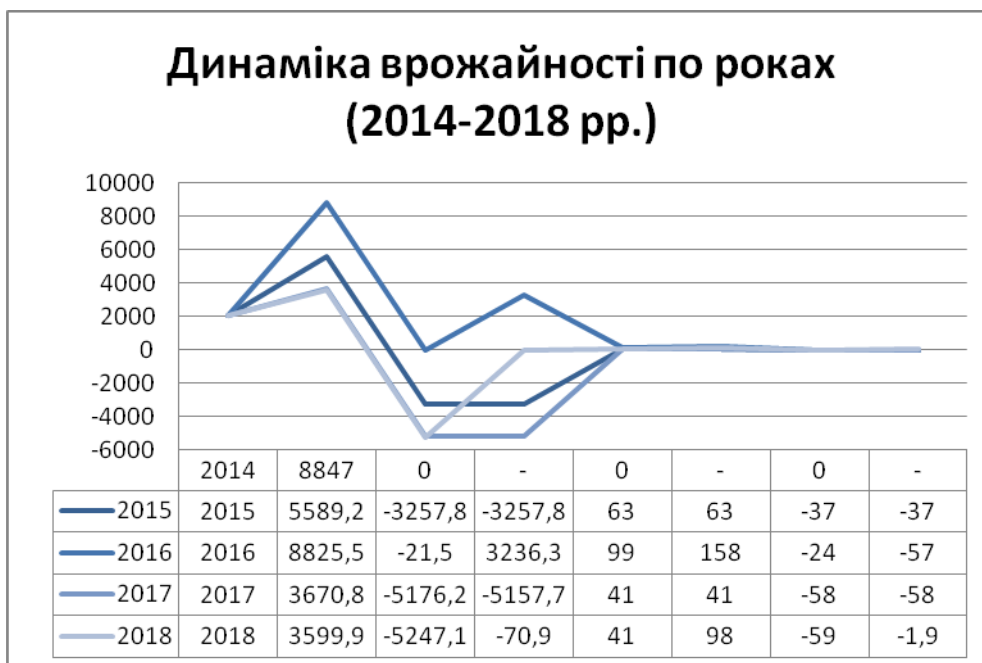


Рис. 1. Динаміка врожайності зернових культур Центральної України

Джерело: виконано авторами на основі [5]

Таблиця 2

Показники динаміки по роках урожайності Центральної України за 2014–2018 роки

Рік	Середньорічна урожайність зернових культур (тис. т)	Абсолютний приріст		Темп зростання (%)		Темп приросту (%)	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2014	8 847,0	0	–	0	–	0	–
2015	5 589,2	-3 257,8	-3 257,8	63	63	-37	-37
2016	8 895,5	-21,5	3 236,3	99	158	-24	-57
2017	3 670,8	-5 176,2	-5 157,7	41	41	-58	-58
2018	3 599,9	-5 247,1	-70,9	41	98	-59	-1,9

Джерело: виконано авторами на основі [5]

період. За допомогою вжиття відповідних агрозаходів збільшується число колосків та зменшується їх редуція, адже тільки від правильно вибраної густоти стояння рослин за допомогою відповідної норми висіву та розміщення рядків з півночі на південь число колосків у колосі можна збільшити на 7–12%. Також впливають на продуктивний процес правильно підібрані азотні добрива, оптимальні строки та норми їх внесення.

Отже, отримання максимальної врожайності зернових культур буде залежати від низки параметрів, кожен із яких враховується під час планування майбутнього врожаю Центральної України. Одним із найважливіших факторів підвищення урожайності зернових культур є забезпечення посівів новими високоврожайними сортами, які гарантують значно вищу урожайність (табл. 3).

Маємо необхідність розвитку господарських формувань, за допомогою яких будуть досягатися раціональні розміри посіву зернових культур. Завдяки збільшенню потужності та вартості технічних засобів, необхідних для реалізації зерна, слід якнайповніше їх використовувати. Відповідно до результатів господарювання у 2018 році з 1,3 тис. сільськогосподарських підприємств Центральної України раціональними можна вважати ті, в яких посівна площа зернових культур перевищує 1,7 тис. га.

Проведені нами дослідження загального рівня зайнятості земель територій Центральної України показали, що Вінницька, Кіровоградська, Дніпропетровська, Полтавська та Черкаська області мають більше 37,9% зайнятих у сільському господарстві (рис. 2).

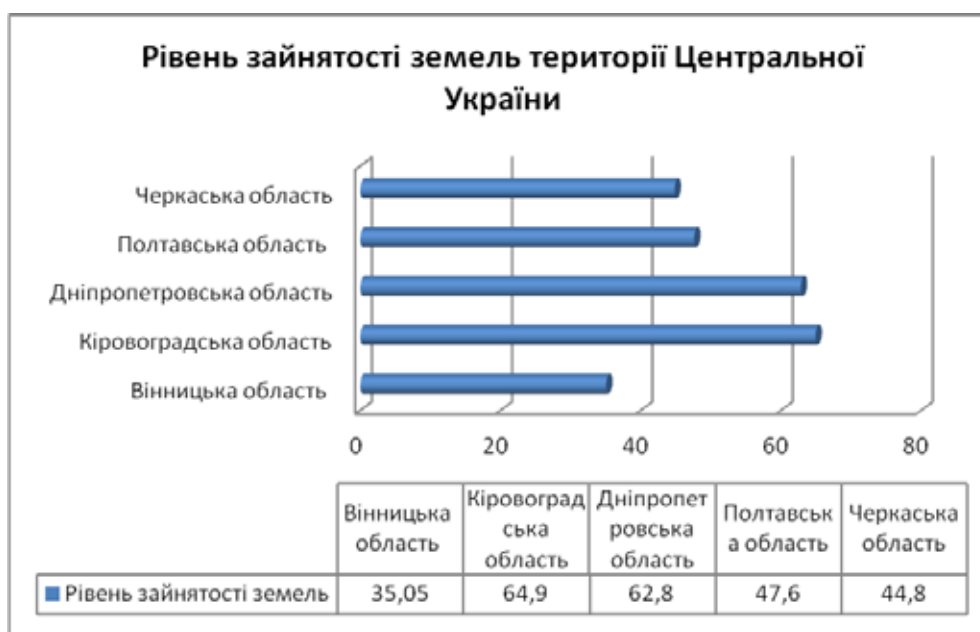


Рис. 2. Роль сільськогосподарського сектору в економіці сільських територій Центральної України

Джерело: розраховано, складено авторами на основі [9]

Таблиця 3

Урожайність зернових культур залежно від терміну їх використання в сільськогосподарських товариствах Центральної України, 2018–2019 роки

Пшениця озима			Соняшник звичайний		
урожайність, ц/га	площа посіву, тис. га	%	урожайність, ц/га	площа посіву, тис. га	%
<i>До 5 років</i>					
47,7	254	6,3	41,8	263	12,1
<i>Від 6 до 10 років</i>					
44,7	745	44,4	32,8	887	46,2
<i>Більше 10 років</i>					
31,6	6 689	49,3	27,9	889	41,7
<i>Всього</i>					
131,2	5 688	100	102,5	2 039	100

Джерело: виконано авторами на основі джерела [3]

Виходячи з вищеперерахованих показників (площа посіву та урожайність Центральної України), маємо необхідність вирахувати економічну вигоду щодо оброблення зернових культур гербіцидами відносно прибутку від урожайності.

Оскільки цього року практично вся система захисту соняшнику була побудована на препаратах "UKRAVIT", які агрономам у середньому коштували від 21,79 дол. до 63,84 дол. на 1 гектар земельної ділянки, а вартість 1 долара становила 24,63 грн., дивлячись на попередні показники (рис. 1), виконуємо розрахунок.

1) Вінницька область застосовувала гербіциди «Міладар», вартість яких становила 21,79 дол. Отже, 35 500 га * 536,7 грн. = 19 052 850 грн. Відповідно до інформації Департаменту агропромислового розвитку області відзначається, що загальна сума прибутку аграрних підприємств від збирання зернових культур становить 432,1 млн. грн. (без урахування постійних та змінних витрат).

2) Кіровоградська область застосовувала гербіциди «Авангард», ціна яких становила 37,58 дол. Отже, 64 900 га * 925,6 грн. = 60 074 440 грн. Відповідно до інформації Департаменту агропромислового розвитку області відзначається, що загальна сума прибутку аграрних підприємств від збирання зернових культур становить 311,7 млн. грн. (без урахування постійних та змінних витрат).

3) Черкаська область застосовували гербіциди «Гулівер Стимул», ціна яких становила 27,2 дол. Отже, 44 800 га * 669,94 грн. = 30 013 312 грн. Відпо-

відно до інформації Департаменту агропромислового розвитку області відзначається, що загальна сума прибутку аграрних підприємств від збирання зернових культур становить 298,7 млн. грн.

4) Полтавська область застосовувала гербіциди «Хортус», ціна яких становила 15,25 дол. Отже, 44 800 га * 375,60 грн. = 16 826 880 грн. Відповідно до інформації Департаменту агропромислового розвитку області відзначається, що загальна сума прибутку аграрних підприємств від збирання зернових культур становить 342,2 млн. грн.

Провівши даний аналіз розрахунків по областях Центральної України, ми можемо дійти висновку, що цей вид діяльності є високоефективним для економіки всієї України загалом, що приведе до її бездоганної ділової репутації та зробить лідером на ринку з посіву зернових культур.

Проведені розрахункові дослідження дають змогу здійснити класифікацію сільських територій регіонів України відповідно до підгалузей АПК (в цьому разі будемо порівнювати сільське (аграрне) господарство та лісове) за критерієм зайнятості земельних областей (табл. 4, 5).

Виходячи з даних розрахунків, маємо, що галузі АПК для економіки сільських територій регіонів Західної України забезпечують до 31,76% зайнятості, натомість регіони Центральної та Південної України мають показники від 47,33% до 51,58%. Таку ситуацію можна пояснити тим, що аграрна промисловість найбільше зосереджена саме в регіонах Центральної України.

Таблиця 4

Структура зайнятості земель сільських територій регіонів України за 2018 рік

Область	Частка зайнятих земель в:	
	аграрному господарстві	лісовому господарстві
Вінницька	89,54	2,19
Волинська	87,52	6,87
Дніпропетровська	93,17	0,64
Полтавська	96,48	1,98
Житомирська	78,93	16,54
Одеська	96,18	0,89
Кіровоградська	98,13	1,72
Сумська	91,41	6,09
Львівська	75,65	16,52
Закарпатська	49,54	48,15
Черкаська	94,16	3,12

Джерело: розраховано, складено авторами на основі [10]

Таблиця 5

Групи регіонів України за критерієм зайнятості агротериторій в АПК

Група	Область	Діапазон зайнятості (%)
I	Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська	0–22,18
II	Волинська	22,19–32,65
III	Житомирська, Київська, Харківська, Сумська	32,66–43,15
IV	Одеська, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська	43,15–52,49

Джерело: розраховано, складено авторами на основі [10]

Незважаючи на значну розбіжність сільських територій України за критерієм зайнятості земельних територій, можемо констатувати, що така галузь АПК, як сільська, є невід'ємною основою розвитку економіки цього територіального утворення.

Провівши аналіз, ми можемо стверджувати, що сучасний вплив Євроінтеграції на економічне процвітання агропромислового сектору посилює роль розширення реалізації локальних переваг галузей АПК, які постають переважно як ресурсні, географічні та інші особливості.

Безпосередній вплив Євроінтеграції на економіку сільських територій та АПК загалом має місце тією чи іншою мірою практично в кожному регіоні України, що обумовлено низкою обставин. По-перше, відбувається поступове вбудовування регіонів країни в систему взаємовідносин з європейською економікою, що приводить до посилення ролі локальних факторів. По-друге, АПК для сільських територій України (Центральної України безпосередньо) постає в ролі домінанта в економічному секторі, адже від його стану залежить майбутня ефективність не лише господарства, але й населення загалом [11, с. 345].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з усього вищезазначеного, ми можемо дійти висновку, що Центральна Україна зокрема та вся Україна загалом спрямовують свою спеціалізацію на розширення та покращення агропромисловості, що підтверджується аналізом структури зайнятості земельних масивів. Сучасний стан країни змушує приймати рішення щодо необхідності формування таких інституційних умов, які забезпечать розвиток не лише галузей АПК, але й сільських територій, які є місцем життєзабезпечення основної робочої сили цього комплексу. Отже, ефективний розвиток агропромислового сектору Центральної України як основа економіки сільських територій є можливим лише за гуманних дій державних органів та органів місцевої влади, які необхідно залучати в такі напрями розвитку, як залучення інвестицій для відновлення й нарощування виробничого потенціалу АПК, активізація міжрегіональної взаємодії в агропромисловій сфері та безпосередня співпраця дослідницьких структур задля розвитку інноваційних процесів в галузях АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/08/N_dop_Ostashko14.pdf (дата звернення: 22.11.2019).
2. Зінчук Т. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки України: монографія. Житомир: ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет», 2008. 384 с.

3. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наукова доповідь / за ред. В. Гейця, О. Бородіної, І. Прокопи. Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. 56 с.

4. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: монографія / наук. ред. В. Борщевський. Львів: НАН України, Інститут регіональних досліджень, 2012. 216 с.

5. Стегней М. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 3 (141). С. 125–133.

6. Малько Ю. Конвергенція політики сільського розвитку в європейському просторі. *Демократичне врядування*. 2014. Вип. 14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2014_14_15 (дата звернення: 24.11.2019).

7. Талавиря М. Сільські території та їх вплив на розвиток аграрної сфери економіки. URL: <http://elibrary.nubip.edu.ua> (дата звернення: 15.11.2019).

8. Економічний словник / за ред. А. Азріліяна. Москва: Інститут нової економіки, 2007. 1152 с.

9. Попов Н. Економіка сільського господарства: підручник. Москва: Діло і Сервіс, 2001. 368 с.

10. Белл. Д. Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування / пер. з англ. 2-ге вид., переробл. і доп. Москва: Academia, 2004. 788 с.

11. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2014. 187 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.11.2019).

REFERENCES:

1. State Organization "Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine" (2014), "Assessment of the impact of the Association Agreement / FTA between Ukraine and the EU on the economy of Ukraine", Available at: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/08/N_dop_Ostashko14.pdf (accessed 22 November 2019).
2. Zinchuk T. (2008) Jevropejska integracija: problemy adaptacii agrarnogo sektora ekonomiky Ukrainy (European integration: adaptation problems of the agricultural sector Ukraine), GAU, Zhytomyr, Ukraine. (in Ukrainian)
3. Borodina O., Gejets V., Hutorov A. (2012) Ukrain-ska model ahrarnoho rozvytku ta in socioekonomichna pereoriyentatsiya (Ukrainian model of agricultural development and its socio-economics shift), NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prognozuv, Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)
4. Borshhevskij V. (2012) Rozvytok silskykh terytorij v systemiy evrointehratsiynykh priorytetiv Ukrainy (Rural areas development in the system of European integration priorities of Ukraine), NAN Ukrainy. In-t regionalnyh doslidzhen, Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)
5. Stehnei M. (2013) Suchasni napriamy zabezpechennia staloho rozvytku silskykh terytorii: y evropeyskiy dosvid i ukrainski realii (Modern directions of sustain-

able development of rural areas: European experience and Ukrainian realities). Aktualni problem ekonomiky, no. 3 (141), pp. 125–133.

6. Malko Y. (2014) Konverhentsiya polityk y silskoho rozvytku v yevropeyskomu prostori (The convergence of the rural development policy in the European space). Scientific Bulletin, 14, Available at: http://www.lvivacademy.com/vidavnistvo_1/visnyk14/fail/malko.pdf (accessed 24 November 2019).

7. Talavyrya M. (2011) Silski terytorii ta yikh vplyv na rozvytok ahrarnoi sfery ekonomiky (Rural areas and their impact on the development of the agricultural sector of the economy), Available at: <http://elibrary.nubip.edu.ua/12856/1/11tmp.pdf> (accessed 15 November 2019).

8. Azriliyan A. (2007) Ekonomichnyi slovnyk (Economic dictionary). Instytut novoi ekonomiky. Moscow, Russia. (in Russian)

9. Popov N. (2001) Ekonomika silskoho hospodarstva (Agriculture Economics). Diloi Servis, Moscow, Russia. (in Russian)

10. Bell D. (2004) Maibutnie postindustrialne suspilstvo. Dosvid sotsialnoho prohnozuvannia (The coming post-industrial society. Experience in social forecasting). Academia, Moscow, Russia. (in Russian)

11. State Statistics Service of Ukraine (2014) Socialno-ekonomichne stanovyshe silskyh nasele-nyh punktiv Ukrainy (Socio-economic situation of rural areas Ukraine), Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 17 November 2019). (in Ukrainian)

Polishchuk Nataliia

Student

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

Sakun Lesia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Management

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

Buriak Ievhen

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Management

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

THE FORMATION OF THE CONCEPT OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS A COMPONENT OF THE SYSTEM OF RURAL TERRITORIES INTEGRATION DEVELOPMENT

The purpose of article. The purpose of the article is to investigate the role of the agro-industrial complex as a basis for the development of rural economy in the conditions of formation of integration interaction of Central Ukraine. This publication reflects the scientific views on the role of the agricultural sector in the economy through the prism of trends in the world economy.

The mechanism of development of the agro-industrial sector as a basis for rural economy is proposed. Its implementation is based on integration, investment and innovation directions.

The key problem of this article is the improvement and enhancement of the organizational and technological mechanism of agricultural production, which will lead to favorable economic conditions, as well as the study of the role of the agro-industrial complex as a basis for the development of rural economy in terms of integration interactions of Central Ukraine.

After all, modern Ukrainian grain producers need to constantly maintain relations between other agro-cultural countries, learning to work in accordance with world standards and to provide appropriate quality indicators of standards of socio-economic standard of living for workers and residents of rural areas.

Results. According to the statistics of grain yield for 2014–2018 years of Central Ukraine, the total sown area of agricultural crops in 2018 compared to 2016 increased by 17.8 hectares (2.7%) and amounted to 679.8 hectares, compared to 2014-by 157.2 hectares (30%).

Almost the entire system of sunflower protection was built on preparations UKRAVIT, which relatively agronomists on average cost from 21.79 dollars up to \$63.84 on 1 hectare of land, and the cost of \$1 was 24.63 UAH.

Vinnitsia region applied herbicides “Milder” cost 21.79 USD. 35 500 hectares * 536.7 UAH = 19 052 850 UAH. According to the information of the Department of agro-industrial development of the region, it is noted that the total profit of agricultural enterprises from the collection of grain crops is 432.1 million UAH (without taking into account fixed and variable costs).

Kirovograd region used herbicides “Avangard”, the price was 37.58 dollars. 64 900 hectares * 925.6 UAH = 60 074 440 UAH.

According to the information of the Department of agro-industrial development of the region, it is noted that the total profit of agricultural enterprises from the collection of grain crops is 311.7 million UAH (without taking into account fixed and variable costs).

Cherkassy region used herbicides “Gulliver Stimulus”, and the price was 27.2 dollars. 44 800 hectares * 669.94 UAH = 30 013 312 UAH.

According to the information of the Department of agro-industrial development of the region, it is noted that the total profit of agricultural enterprises from the collection of grain crops is 298.7 million UAH.

Poltava region used herbicides “Hortus”, the price was 15.25 dollars. 44 800 hectares * 375.60 UAH = 16 826 880 UAH.

According to the information of the Department of agro-industrial development of the region, it is noted that the total profit of agricultural enterprises from the collection of grain crops is 342.2 million UAH.

Having carried out this analysis of calculations for the regions of Central Ukraine, we can come to the conclusion that this type of activity is highly effective for the economy of Ukraine as a whole, which will lead to an impeccable business reputation and will become a market leader in sowing grain crops.

Effective development of the agricultural sector of Central Ukraine as the basis of the economy of rural areas is possible only with the humane actions of state bodies and local authorities that should be involved in the following areas of development farmers as attraction of investments for updating and building productive capacities of agro-industrial complex, activation of interregional cooperation in the agricultural field and direct cooperation research institutions for the development of innovative processes in agro industrial complex branches.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF STATE MEDICAL INSTITUTION ON THE BASIS OF MARKETING

У статті розглянуто актуальні питання запровадження інструментів маркетингу у діяльність державних медичних установ для посилення їхньої конкурентоспроможності в умовах зростаючої конкуренції на ринку медичних послуг, зниження якості державної медицини, переорієнтації споживачів на приватний сектор. Розкрито сутність категорії «маркетинг охорони здоров'я» та надано характеристику її особливостей порівняно з фізичним товаром. Показано основні напрями надання медичних послуг, що може бути використано лікарнями під час розроблення маркетингових програм. Дано порівняння державного та приватного секторів медичних послуг, на основі чого зроблено висновок про необхідність переорієнтації та удосконалення діяльності державних медичних установ на засадах маркетингу. Проаналізовано рівень рейтингу конкурентоспроможності Запорізької обласної клінічної лікарні на основі моделі М. Портера «5 сил конкуренції», на основі чого запропоновано напрями удосконалення діяльності закладу, зокрема використання маркетингових інструментів, спрямованих на формування позитивного іміджу та лідогенерації.

Ключові слова: імідж, конкурентоспроможність, лідогенерація, медичний заклад, маркетингові інструменти, медична послуга, приватна медицина.

В статье рассмотрены актуальные вопросы внедрения инструментов марке-

тинга в деятельность государственных медицинских учреждений с целью усиления их конкурентоспособности в условиях усиливающейся конкуренции на рынке медицинских услуг, снижения качества государственной медицины, переориентации потребителей на услуги частного сектора. Раскрыта сущность категории «маркетинг здравоохранения» и дана характеристика ее особенностей по сравнению с физическим товаром. Показаны основные направления предоставления медицинских услуг, которые могут быть использованы больницами во время разработки маркетинговых программ. Представлено сравнение государственного и частного секторов медицинских услуг, на основе чего сделан вывод о необходимости переориентации и усовершенствования деятельности государственных медицинских учреждений на принципах маркетинга. Сделан анализ рейтинга конкурентоспособности Запорожской областной клинической больницы на основе модели М. Портера «5 сил конкуренции», на основе чего предложены направления усовершенствования деятельности больницы, в том числе использование маркетинговых инструментов, направленных на формирование позитивного имиджа и лидогенерации.

Ключові слова: имидж, конкурентоспособность, лидогенерація, медицинское заведение, маркетинговые инструменты, медицинская услуга, частная медицина.

УДК 339.138:658

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-21>

Соколова Ю.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та логістики

Національний університет
«Запорізька політехніка»

Пасічник К.В.

студент
Національний університет
«Запорізька політехніка»

The article is devoted to topical issues of introducing marketing tools in the activities of state medical institutions, with the aim of enhancing their competitiveness under condition of increasing competition in the medical services market, reducing the quality of state medicine, and reorienting consumers to private sector services. The essence of the category "healthcare marketing" is disclosed and a characteristic of its features in comparison with a physical product is given. Healthcare marketing is a system of principles, methods and measures based on a comprehensive study of consumer demand and purposeful formulation of the offer of medical services by the manufacturer. Five areas of health marketing are highlighted: marketing of medical services, marketing of medicines, marketing of medical equipment, marketing of medical technologies, marketing of scientific ideas in the field of medicine. The main directions of providing medical services that can be used by hospitals during the development of marketing programs are shown: medical services for the preservation of life, medical services aimed to the return of health and medical services aimed to maintaining and maintaining health. The public and private sectors of medical services were compared, on the basis of which it is concluded that it is necessary to reorient and improve the activities of state-owned medical institutions based on marketing principles. The analysis of the medical services' market was shown that the private sector of medical services is more oriented for clients. Private medical clinics are developing at a fast pace and enhancing the competition on the market. Instead, state health facilities are gradually losing patients due to the lack of doctors, poor quality of service that cannot compete with the quality of services provided by private clinics. The analysis of the competitiveness rating of the Zaporizhzhya Regional Clinical Hospital based on the M. Porter's «5 forces of competition» model is made. The greatest competitive influence on the Zaporizhzhya Regional Clinical Hospital has the forces of: consumers, potential competitors, suppliers. Therefore, hospitals need to focus their efforts on retaining existing patients and attracting new patients, as well as retaining specialists, offering better working conditions, utilizing the best global experience, which can be targeted by both consumer and internal marketing tools, focused on hospital staff. The directions for improving the hospital's activities, including the use of marketing tools aimed at creating a positive image and lead generation, are proposed.

Key words: image, competitiveness, lead generation, medical institution, marketing tools, medical service, private medicine.

Постановка проблеми. Сьогодні важко недооцінити роль маркетингу та необхідність його активного застосування практично у всіх галузях і сферах діяльності, зокрема в галузі охорони здоров'я. І якщо приватні медичні установи України активно використовують маркетингові інструменти в своїй діяльності, то державні та комунальні установи практично не користуються можливостями цього інструменту впливу на попит з боку споживачів. Це відбувається через те, що, з одного боку, державні

медичні заклади не мають потреби у залученні пацієнтів, привертання їхньої уваги та утримання споживача, оскільки дотепер державна медицина є декларативно безкоштовною, що забезпечує її безперервними потоком пацієнтів, а з іншого боку, маркетинг медичних послуг в Україні є дуже слабо розвиненим напрямом діяльності. Водночас реформування медичної галузі України посилює процеси конкуренції на ринку і ставить державні медичні установи перед необхідністю боротися

за споживача та державне фінансування пакету базових медичних послуг, зокрема з приватними медичними закладами, чого раніше не було.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням управління маркетинговою діяльністю підприємства як на ринках фізичних товарів, так і на ринках послуг присвячено чисельні праці іноземних та українських дослідників. Так, Ф. Котлер охарактеризував відмінності послуг від фізичних товарів. Дж. Маккарті запропонував концепція «маркетингу-мікс» для послуг, розширивши класичну модель «4Р» до моделі «7Р».

Українські дослідники процесів маркетингу Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.М. Ілляшенко, А.А. Мазаракі, А.О. Старостіна та інші розвинули думки класиків маркетингової науки та адаптували їх до умов національного ринку, збагатили понятійний апарат, зокрема щодо визначення категорій «маркетингова діяльність», «комплекс маркетингу», «маркетингова стратегія» ті інших, створили власні школи маркетингу. Однак, не зважаючи на наявність великої кількості наукових праць присвячених питанням управління маркетинговою діяльністю підприємств в промисловості, торгівлі, транспорту та туризмі та її удосконаленню, у вітчизняній науковій літературі практично відсутні дослідження можливостей застосування маркетингу в медичній галузі, як з метою сегментації ринку медичних послуг, вибору цільового споживача, позиціонування і розроблення маркетингової стратегії, так і виробітки ефективних рішень підвищення ефективності діяльності медичних закладів інструментами маркетингу, застосування реклами та інших інструментів маркетингових комунікацій для стимулювання збуту медичних послуг, формування культури профілактичного споживання медичних послуг та формування позитивного іміджу медичного закладу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей маркетингу медичних послуг як сфери діяльності та розроблення рекомендацій щодо удосконалення маркетингової діяльності державного медичного закладу в умовах реформування медичної галузі та посилення конкуренції за споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Медична допомога – категорія неринкових відносин лікаря і пацієнта. Згідно з Конституцією України, медична допомога надається кожному громадянину країни безкоштовно в мережі державних та комунальних закладів охорони здоров'я.

У маркетингових системах охорони здоров'я в Україні немає місця такому поняттю, як медична допомога, натомість є елемент ринку – медична послуга або послуга з медичного обслуговування населення, яка надається пацієнту закладом охорони здоров'я або фізичною особою, зареєстрованою у встановленому законом порядку та за

наявності ліцензії на здійснення господарської діяльності з медичної практики, та оплачується її замовником. Замовником медичної послуги можуть бути фізичні особи – пацієнти, різноманітні організації, органи місцевої влади, держава.

В україномовній літературі відсутнє чітке визначення категорії «маркетинг охорони здоров'я», але базуючись на аналізі різних джерел [1; 3; 6; 7], можна сказати, що це система принципів, методів і заходів, що базуються на комплексному вивченні попиту споживача і цілеспрямованому формуванні пропозиції медичних послуг виробником. В останнє десятиріччя в Україні активно розвиваються приватні медичні заклади, з'являються приватні багатопрофільні лікарні, вузькоспеціалізовані профільні клініки із сучасним обладнанням, методиками лікування, найкращими фахівцями, що посилює конкуренцію за споживача на ринку медичних послуг. Положення медичної реформи, розпочатої у 2016 році також посилюють конкурентну складову, передбачаючи можливість державного фінансування приватної медицини за певними набором послуг у разі, якщо приватний медичний заклад залучатиме більше пацієнтів. Більше того, все частіше пацієнти державних медичних установ розчаровуються в якості послуг, що надають такі заклади, через відсутність обладнання, хронічну нестачу фахівців, черги, низьку якість обслуговування, фактичну необхідність сплачувати майже всі послуги. Тим самим, зростає невдоволення пацієнтів, ширяться негативні відгуки, а державні медичні заклади все частіше втрачають пацієнтів, які обирають більш дорогий, але більш якісний приватний сектор.

Якщо розглядати індустрію охорони здоров'я в широкому сенсі, то до неї можна включити багатьох суб'єктів: продавців і покупців медичної продукції і послуг, постачальників і споживачів медичної інформації, регулюючі органи, бізнес-структури, державні підприємства і громадські об'єднання. Загалом всі перелічені суб'єкти складають інфраструктуру індустрії охорони здоров'я, та забезпечують її основними фондами, транспортом, зв'язком; виконують функції матеріально-технічного постачання, торговельного посередництва, інформаційного та ремонтно-технічного обслуговування; виконують функцію надання освіти. Це підприємства фармацевтичної галузі, установи медичної освіти, науково-дослідні організації медичного профілю, центри санепідагляду та інші наглядові органи, підприємства медичної промисловості, фірми-посередники та консультанти, організації медичного страхування, спеціалізовані ЗМІ.

Аналіз наукової літератури, присвяченої питанням організації маркетингової діяльності різних медичних установ та підприємств, дозволив умовно виділити п'ять напрямків маркетингу в сфері охорони здоров'я [1; 3; 6; 7; 8]:

- а) маркетинг медичних послуг;
- б) маркетинг ліків;
- в) маркетинг медичного обладнання;
- г) маркетинг медичних технологій;
- д) маркетинг наукових ідей в галузі медицини.

Маркетинг медичних послуг переважно спрямований на задоволення потреб клієнтів або створення іміджу закладу охорони здоров'я. За його допомогою здійснюється формування попиту пацієнтів на послуги медичної установи, утримання існуючих пацієнтів, посилення їх лояльності до медичного закладу, розширення ринку збуту медичних послуг та розвиток медичної послуги як продукту.

В науковій літературі медична послуга розглядається як товар, що має споживчу цінність завдяки своїй здатності задовольняти потреби пацієнтів у збереженні особистого здоров'я і є засобом вирішення проблем, що виникають через незадовільний стан здоров'я.

Метою маркетингу медичних послуг є сприяння формування в населення мотивації зміцнення здоров'я і відповідного стилю життя, створення іміджу здорової людини, системи здорового способу життя.

Медичним послугам, як і послугам взагалі, притаманні чотири характерні особливості, які мають бути врахованими під час розробки маркетингових медичних програм. Ф. Котлер виділяє наступні характеристики послуг: невідчутність; невіддільність від джерела; непостійність якості; неможливість зберігання [2].

Невідчутність означає, що медичні послуги неможливо побачити, спробувати на смак чи відчути будь-яким іншим способом до моменту придбання. Пацієнт, який прийшов на діагностику або лікування, не може заздалегідь знати, що саме (послугу в якій формі) він отримає. Щоб скоротити ступінь невизначеності до покупки медичної послуги, пацієнти шукають підтвердження її якості. Свої висновки щодо якості вони роблять виходячи з місця, персоналу, ціни, обладнання, які вони можуть побачити.

Постачальник медичних послуг для зміцнення довіри з боку пацієнтів може здійснити такі заходи:

- підвищити ступінь відчутності свого продукту;
- не просто описати послугу, а загострити увагу на пов'язаних з нею вигодах, наприклад економію часу, якісну діагностику, гарантії тощо;
- використовувати марочну назву для диференціації своїх послуг;
- використовувати рекламні заходи, зокрема залучити до рекламування закладу яку-небудь знаменитість.

Медичну послугу неможливо відділити від її виробника (медичного працівника, що надає послуги), оскільки послуги одночасно надаються і споживаються. Послуги спочатку продають і лише

потім виробляють і споживають, причому всі три процеси відбуваються одночасно. Людина (медичний персонал), яка надає послугу є частиною цієї послуги. А, оскільки, пацієнт завжди присутній під час надання йому медичної послуги, то взаємодія постачальника і клієнта є особливим аспектом маркетингу медичних послуг.

Для прискорення процесу надання послуг та охоплення більшої кількості пацієнтів медичному закладу доцільно:

- здійснити чітке нормування часу, що відводиться на надання певних послуг, зокрема маніпулятивних (взяття біоматеріалу, лабораторні дослідження тощо);

- збільшити кількість фахівців, які надають послуги.

Мінливість якості медичних послуг коливається в широких межах в залежності від їх постачальників, а також від часу, місця надання, обладнання. Якість послуги дуже важко піддається контролю, але можлива за рахунок таких заходів:

- залучення фахівців з високим рівнем кваліфікації, навчання та розвиток медичного персоналу;
- здійснювати постійний моніторинг ступеня задоволеності пацієнтів, стимулювати зворотній зв'язок з пацієнтами, оцінювати ступінь лояльності пацієнта до закладу;

- спростити певні етапи процесу надання послуг (автоматизований запис на прийом через електронну форму або сайт закладу, отримання результатів лабораторних досліджень в режимі он-лайн, різні форми оплати послуг).

Медичну послугу неможливо зберігати з метою подальшого продажу або використання. Дана особливість медичної послуги є важливою в умовах мінливості попиту.

Особливості ринку медичних послуг полягають у специфічності праці медичних працівників, коли збереження життя пацієнта, гуманітарна місія охорони здоров'я і етична сторона лікарської діяльності набагато переважають економічну доцільність і рентабельність медичної діяльності.

З іншого боку, в сучасному цивілізованому суспільстві медичні послуги, спрямовані на задоволення потреб підвищення «якості життя» і характеризуються високим ступенем рентабельності. В структурі тарифу таких медичних послуг, по суті, закладені економічні витрати виробництва медичних послуг у двох інших сегментах ринку здоров'я: «маркетингового сегмента життя» і «маркетингового сегмента хвороб» (рис. 1). Повне задоволення потреб споживачів у цьому сегменті ринку здоров'я, більшою мірою пов'язано не з лікарською медичною діяльністю, а визначається іншими індивідуальними, природними і соціально-економічними чинниками.

У багатьох державах, що утворилися після розпаду СРСР, в тому числі і в Україні, як і раніше функціонує система державної охорони здоров'я.



Рис. 1. Основні напрями задоволення потреб в медичних послугах

Джерело: розроблено авторами на основі [9, с. 54]

Будь-який громадянин може звернутися за медичною допомогою, і в теорії – абсолютно безкоштовно (згідно зі статтею 49 конституції України). При цьому штатний розклад лікарень і поліклінік часто не укомплектовано, а фінансування неадекватно. На сьогоднішній день, користування послугами приватних медичних установ дозволяють собі близько 20% українців. За оцінками експертів щорічний обсяг українського ринку приватної медицини в грошах становить близько \$1 млрд. При цьому реальні його масштаби оцінити досить важко, оскільки значна частина ринку – до 50% – знаходиться в тіньовому секторі.

Всього в країні функціонують близько 30 тис. приватних медичних установ, які дають роботу понад 200 тис. медичних фахівців. В основному вони мають лікувальну спрямованість – тобто вирішують вже існуючі проблеми зі здоров'ям, а діагностичний і профілактичний сегменти ринку тільки починають розвиватися. Це пояснюється характером попиту на медичні послуги. Дослідження компанії Gfk і холдингу STADA CIS показало, що 47% українців звертаються до лікаря лише в разі крайньої необхідності, а 20% населення звертається до фахівців для профілактичного огляду вкрай нерегулярно та 33% ніколи не звертаються до лікаря [8].

Доступність медичних послуг залежить також і від кількості лікарів. В Україні в 2018 році на одного терапевта, в середньому, приходилося 1205 жителів країни; на одного хірурга – 1538; одного стоматолога – 1587. Інші лікарі представлені ще гірше. Так, на одного офтальмолога, отоларинголога і дермато-венеролога доводиться понад 10 тис. потенційних пацієнтів. Найменше лікарів,

що спеціалізуються на лікувальній фізкультурі та спортивної медицини, – один на 100 тис. жителів. Якщо говорити про весь медперсонал, то його в 2018 році налічувалося понад 360 тис. різних фахівців. Найбільшу частку складають медсестри – 74% від загальної кількості. Одна медсестра доводиться в середньому на 159 українців. Набагато більше потенційних клієнтів доводиться на одного фельдшера – 1250 осіб, а на одну акушерку доводиться 549 жінок у віці від 15 до 49 років [8]. Найкраще забезпечені медичним персоналом Київська, Івано-Франківська та Чернівецька області, а найгірше – Миколаївська, Кіровоградська та Херсонська. Загалом, з кожним роком в українських лікарнях все більше не вистачає персоналу в державних закладах. Звільняються лікарі і медсестри, перш за все – молоді, амбітні і кваліфіковані, найчастіше через дві причини: маленька заробітна плата та виїзд за кордон, адже саме такі потрібні в Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини.

Аналіз ринку медичних послуг показав, що приватний сектор медичних послуг є більш гнучким, клієнтоорієнтованим та сфокусованими на максимальному охопленні платоспроможних клієнтів. Приватні медичні заклади розвиваються стрімкими темпами та посилюють конкуренцію за пацієнта на ринку. Натомість державні медичні заклади поступово втрачають пацієнтів через брак лікарів, низьку якість обслуговування, яка не може конкурувати з якістю послуг приватних закладів.

Запорізька обласна клінічна лікарня (ЗОКЛ) потужний спеціалізований лікувально-діагностичний заклад як і інші державні медичні заклади зіштовхнулось з проблемою ринкової орієнтації своєї діяльності. У 25 спеціалізованих відділен-

нях лікарні щорічно отримують лікування понад 20 тис. пацієнтів, виконується до 8 тис. оперативних втручань. Консультативна допомога надається 140 тис. пацієнтів щороку за 40 лікарськими спеціальностями [4]. ЗОКЛ є флагоманом Запорізької охорони здоров'я за своїми масштабами, за обсягом та рівнем виконуваної роботи. Однак незважаючи на потужну базу, лікарня є неконкурентоспроможною у порівнянні з сучасними приватними медичними закладами міста та регіону. Для того, щоб оцінити рейтинг конкурентоспроможності ЗОКЛ проведемо аналіз конкурентних сил по М. Портеру, який найзручніше проводити за допомогою таблиць параметрів конкурентоспроможності, привласнюючи кожному параметру бал, що відображає низьку, середню або високу ступінь загрози для лікарні. Для того, щоб оцінити вплив кожної конкурентної сили з моделі аналізу конкуренції М. Портера, достатньо вибрати одне з трьох тверджень в таблиці і проставити відповідний бал від 1 до 3. Проставлені бали підсумовуються в кінці кожної таблиці і надається їх значення.

Для оцінки рівня загрози достатньо заповнити 5 таблиць, у кожній з яких наведені параметри для оцінки конкуренції. Оцінка параметрів проводиться за 3-х бальною шкалою. М. Портер у своїй моделі 5 конкурентних сил описує 3 параметри, які повинні враховуватися при аналізі конкуренції на ринку:

– рівень загрози з боку товарів-замінників (кваліфіковані лікарі) представлено в таблиці 1;

– рівень рейтингу галузевої конкуренції (табл. 2);
– загроза появи нових конкурентів, здатних запустити переділ ринку (табл. 3).

Далі оцінюється ступінь влади покупців на ринку, який показує, наскільки клієнти прив'язані до товару і наскільки високий ризик втрати поточної клієнтської бази. Оцінка конкурентної сили споживачів ЗОКЛ представлено в таблиці 4.

Далі оцінюється ступінь загрози для підприємства з боку постачальників в таблиці 5.

На рисунку 2 представлені рівні впливу конкурентних сил для ЗОКЛ.

Отже, як можна побачити з рис. 2, найбільший конкурентний вплив на Запорізьку обласну клінічну лікарню мають сили: споживачів, потенційних конкурентів, постачальників. Тому лікарні необхідно спрямувати свої зусилля на утримання пацієнтів, що існують та залучати нових пацієнтів, а також на утримання фахівців, пропонування кращих умов роботи, використання найкращого світового досвіду, на що можуть бути спрямовані інструменти маркетингу, як орієнтованого на споживача, так і внутрішнього маркетингу, орієнтованого на персонал лікарні.

З огляду на вище викладені факти та дослідження пропонується всі інструменти маркетингу лікарні умовно поділити на 2 частини:

а) лідогенеруючі – залучають нових клієнтів (вимірні);

б) іміджеві – безпосередньо не залучають нових клієнтів, проте впливають на потенційних

Таблиця 1

Оцінка загрози з боку товарів-замінників

Параметр оцінки	Оцінка параметру		
	3	2	1
Товари-замінники «Ціна-якість»	Існують і займають значну частку ринку	Існують, але їх частка мала	Не існує
Підсумковий бал	1		
1 бал	Низький рівень загрози з боку товарів-замінників		
2 бал	Середній рівень загрози з боку товарів-замінників		
3 бал	Високий рівень загрози з боку товарів-замінників		

Таблиця 2

Оцінка рівня галузевої конкуренції

Параметр оцінки	Оцінка параметру		
	3	2	1
Кількість гравців	Велика кількість	Середній кількість (5-7)	Невелика кількість (1 – 3)
Темп зростання ринку	Відсутні або від'ємні	Низький	Високий
Обмеження в підвищенні цін	Жорстка цінова конкуренція на ринку, відсутні можливості в підвищенні цін	Є можливість до підвищення цін тільки в рамках покриття зростання витрат	Завжди є можливість до підвищення ціни для покриття зростання витрат і підвищення прибутку
Підсумковий бал	6		
3 бали	Низький рівень внутрішньогалузевої конкуренції		
4-6 балів	Середній рівень внутрішньогалузевої конкуренції		
7-9 балів	Високий рівень внутрішньогалузевої конкуренції		

Таблиця 3

Оцінка загрози входу на ринок нових конкурентів за допомогою оцінки висоти вхідних бар'єрів

Параметр оцінки	Оцінка параметру		
	3	2	1
Сильні марки з високим рівнем знання і лояльності	Відсутні	2-3	Більше 3
Диференціація продукту	Низький ступінь	Середній ступінь	Високий ступінь
Доступ до каналів розподілу	повністю відкритий	вимагає помірних інвестицій	обмежений
Політика уряду (рівень втручання держави)	відсутнє	низький рівень	високий рівень
Темпи зростання галузі	Високий і зростаючий	Уповільнений	Стагнація або падіння
Підсумковий бал	8		
6 балів	Низький рівень входу на ринок нових гравців		
7-12 балів	Середній рівень входу на ринок нових гравців		
13-18 балів	Високий рівень входу на ринок нових гравців		

Таблиця 4

Оцінка конкурентної сили споживачів медичних послуг

Параметр оцінки	Оцінка параметру		
	3	2	1
Частка покупців з великим обсягом продажів	Більше 80% продажів доводиться на кілька клієнтів	Незначна частина клієнтів тримає близько 50% продажів	Обсяг продажів рівномірно розподілений між усіма клієнтами
Схильність до придбання конкретного товару	Товар компанії не унікальний, існують певні аналоги	Товар компанії частково унікальний, є відмінні характеристики, важливі для клієнтів	Товар компанії повністю унікальний, аналогів немає
Чутливість до ціни	Покупець завжди буде переходити на товар з більш низькою ціною	Покупець буде перемикатися тільки при значній різниці ціни	Покупець зовсім не чутливий до ціни
Споживачі не задоволені якістю існуючого товару на ринку	Незадоволеність ключовими характеристиками послуги	Незадоволеність другорядними характеристиками послуги	Повна задоволеність якістю послуги
Підсумковий бал	7		
4 бали	Низький рівень загрози втрати споживачів		
5-8 балів	Середній рівень загрози втрати споживачів		
9-12 балів	Високий рівень загрози втрати споживачів		

Таблиця 5

Оцінка постачальників підприємства з точки зору стабільності, надійності та здатності до підвищення цін

Параметр оцінки	Оцінка параметру	
	2	1
Кількість постачальників	Незначна кількість або монополія	Широкий вибір постачальників
Обмеженість ресурсів постачальників	Обмеженість в об'ємах	Необмеженість в об'ємах
Витрати переключення на інших постачальників	Високі витрати	Низькі витрати
Пріоритетність спрямування для постачальників	Низька пріоритетність галузі для постачальника	Висока пріоритетність галузі для постачальника
Підсумковий бал	7	
4 бали	Низький рівень впливу постачальників	
5-6 балів	Середній рівень впливу постачальників	
7-8 балів	Високий рівень впливу постачальників	

пацієнтів в процесі прийняття рішення або в процесі рекомендації для знайомих і родичів.

В таблиці 6 показано основні інструменти просування, які буде використано для досягнення маркетингових завдань ЗОКЛ.

Інтернет – є одним з основних лідогенеруючих каналів. Серед основних інструментів в інтернеті рекомендується задіювати:

- контекстну рекламу в Google за ключовими запитами та банерній рекламі в мережі інтернет на майданчиках з найбільш придатною цільовою аудиторією. Розроблено 4 флеш – банера по кожному з напрямків роботи лікарні;

- участь в медичних форумах для генерації позитивних відгуків про лікарню і рекомендацій;

- комунікації в мережі Facebook у групі лікарні;
- публікація всіх відеороликів в офіційному каналі YouTube;

- партнерські обміни посиланнями на сайти.

ТБ-комунікації відносяться як до іміджевих, так і до лідогенеруючих інструментів. Будуть використані канали місцевого Запорізького напрямку (ТВ-5, Алекс, МТМ). Відділення тісно співпрацює із засобами масової інформації Запорізької області, тому є можливість організувати прес-конференції з різних інформаційних приводів. Ролики можуть бути як інформаційні, так і іміджеві. Основною метою впровадження даного інструменту – формування широкої поінформованості про можливості відділення на території Запорізької області та формування лояльної аудиторії.

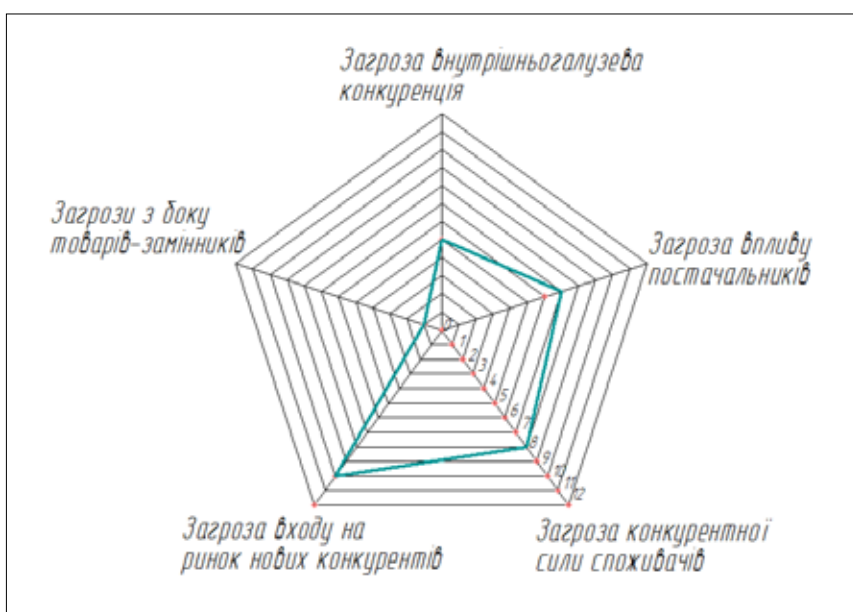


Рис. 2. Рівень впливу конкурентних сил для ЗОКЛ

Таблиця 6

Основні інструменти просування

Лідогенеруючі	Іміджеві
SEO – оптимізація сайту.	Активність в Facebook.
Контекстна реклама в Google	Спонсорство спортивних заходів.
Банерна реклама на цільових ресурсах (банери за основними напрямками готові).	Робота з лікарями (забезпечення інформаційної підтримки, іміджеві подарунки).
Партнерські проекти з аптеками.	СМС – привітання платних пацієнтів, які вже пролікувалися в клініці (День народження, основні свята).
Радіо-реклама.	Внутрішнє забезпечення роботи клініки (фірмова поліграфія, сувенірна продукція, фірмові друковані пам'ятки).
Рекламні статті в провідних ЗМІ регіону.	E-mail розсилки з корисним актуальним контентом.
Серія іміджевих роликів для внутрішнього використання в клініці, а так само новинні сюжети на ТБ регіону.	Реєстрація ТМ (захист логотипу).
Друковані статті (для безкоштовних інтернет-видань, сайтів з прес-релізами, сайту лікарні, сайту клініки, e-mail розсилок).	

Висновки з проведеного дослідження. Отже, маркетинг медичних послуг має характерні риси, пов'язані зі специфікою споживчого попиту і ринку медичних товарів і послуг. Для державних медичних закладів настав час рішучих дій у сфері клієнтоорієнтованості, якщо вони прагнуть зберегти наявних пацієнтів, залучити нових та залишитися конкурентноздатними в умовах значних змін правил та умов надання медичних послуг на українському ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гареева О. Построение маркетинга в современной медицине. 10 этапов PRM. Практика управления медицинским закладом. 2016. № 4. С. 70–75.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинговый менеджмент. СПб.: «Питер», 2006. 816 с.
3. Лісневська Н. Маркетинг в охороні здоров'я – необхідність у ринкових умовах. Практика управління медичним закладом. 2016. № 8. С. 7–17.
4. Офіційний сайт Запорізької обласної клінічної лікарні. URL: http://zokb.org.ua/p_579.html. (дата звернення: 15.09.2019).
5. Особенности украинского национального медицинского рынка. URL: [http://sunny-woman.com.ua/health/physical-health/936-osobennosti-ukrain skogo-nacziionalnogo-mediczinskogo-rynka-.html](http://sunny-woman.com.ua/health/physical-health/936-osobennosti-ukrain-skogo-nacziionalnogo-mediczinskogo-rynka-.html). (дата звернення: 27.09.2019).
6. Пащенко В. Ефективний внутрішній маркетинг – запорука успіху медичного закладу. Практика управління медичним закладом. 2016. № 3. С. 64-71.
7. Труш В. Маркетинг, дающий быстрые финансовые результаты. Участковый врач. 2016. № 5. С. 55–56.
8. Частная медицина в Украине: здоровье от 1 тыс. грн. в сутки. URL: <http://news.tochka.net/98817-chastnaya-meditsina-v-ukraine-zdorove-ot-1-tys-grn-v-sutki/>. (дата звернення 08.08.2019).
9. KVED 2017, URL: <https://kved.biz.ua> (дата звернення: 05.10.2019).

REFERENCES:

1. Gareeva O. (2016) *Postroenie marketinga v sovremennoy meditsine. 10 etapov PRM. Praktika upravlinnya medichnim zakladom*. [Building marketing in modern medicine. 10 stages of PRM. The practice of managing a medical mortgage], no. 4, pp. 70–75.
2. Kotler F., Keller K. L. (2006) *Marketingovy menedzhment*. [Marketing management]. Piter. (in Russian)
3. Lisnevsjka N. (2016) *Marketyng v okhoroni zdorov'ja – neobkhidnistj u rynkovykh umovakh. Praktyka upravlinnja medychnym zakladom*. [Marketing in health is a must for market minds. The practice of managing a medical mortgage], no. 8, pp. 7–17.
4. *Ofitsijnyj sajt Zaporizkoho oblasnoji klinichnoji likarni*. [Ofitsiy site Zaporizhzhya regional klinichno ilikarni]. Available at: http://zokb.org.ua/p_579.html (accessed 15 September 2019).
5. *Osobennosti ukrainskogo natsional'nogo meditsinskogo rynku*. [Features of the Ukrainian national medical market]. Available at: [http://sunny-woman.com.ua/health/physical-health/936-osobennosti-ukrain skogo-nacziionalnogo-mediczinskogo-rynka-.html](http://sunny-woman.com.ua/health/physical-health/936-osobennosti-ukrain-skogo-nacziionalnogo-mediczinskogo-rynka-.html). (accessed 27 September 2019).
6. Pashhenko V. (2016) *Efektivnij vnutrishnij marketing – zaporuka uspihu medychnogho zakladu. Praktyka upravlinnja medychnym zakladom*. [Effective internal marketing – constipation success of the medical mortgage. The practice of managing a medical mortgage], no. 3, pp. 64–71.
7. Trush V. (2016) *Marketing, dayushchiy bystrye finansovye rezul'taty. Uchastkovyy vrach*. [Marketing that provides fast financial results. District doctor], no. 5, pp. 55–56.
8. *Private medicine in Ukraine: health from 1 thousand UAH. per day*. [Private medicine in Ukraine: health from 1 thousand UAH. per day.]. Available at: <http://news.tochka.net/98817-chastnaya-meditsina-v-ukraine-zdorove-ot-1-tys-grn-v-sutki/>. (accessed 08 August 2019).
9. KVED (2017) Available at: <https://kved.biz.ua>. (accessed 05 October 2019).

Sokolova YuliyaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"**Pasichnyk Kristina**Student
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"**IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF STATE MEDICAL INSTITUTION ON THE BASIS OF MARKETING**

The purpose of the article. The purpose of the study is to investigate the features of marketing of medical services as a field of activity and to develop recommendations for improving the marketing activity of a state medical institution in the conditions of reforming the medical industry and increasing competition for consumers.

Methodology. The main methods that are used for the analytical study can be divided into the following ones: analysis and synthesis (for to analyze the market for medical services), M. Porter's "5 forces of competition" model (to evaluate the competitiveness of the state medical institution).

Results. The essence of the category "healthcare marketing" is disclosed and a characteristic of its features in comparison with a physical product is given. Healthcare marketing is a system of principles, methods and measures based on a comprehensive study of consumer demand and purposeful formulation of the offer of medical services by the manufacturer.

The main directions of providing medical services that can be used by hospitals during the development of marketing programs are shown: medical services for the preservation of life, medical services aimed to the return of health and medical services aimed to maintaining and maintaining health.

The public and private sectors of medical services were compared, on the basis of which it is concluded that it is necessary to reorient and improve the activities of state-owned medical institutions based on marketing principles. The analysis of the medical services' market was shown that the private sector of medical services is more oriented for clients. Private medical clinics are developing at a fast pace and enhancing the competition on the market. Instead, state health facilities are gradually losing patients due to the lack of doctors, poor quality of service that cannot compete with the quality of services provided by private clinics.

The analysis was shown that Zaporizhzhya Regional Clinical Hospital must to put attention on such competitive forces as: consumers, potential competitors, suppliers. Therefore, hospitals need to focus their efforts on retaining existing patients and attracting new patients, as well as retaining specialists, offering better working conditions, utilizing the best global experience, which can be targeted by both consumer and internal marketing tools, focused on hospital staff.

The directions for improving the hospital's activities, including the use of marketing tools aimed at creating a positive image and lead generation, are proposed.

Practical implications. The proposed marketing tools of increasing of the competitiveness of the state hospital are universal and can be applied both in the public and private sectors of medical services.

Value/originality. In our work, we disclosed the essence of the category "healthcare marketing" and a characteristic of its features in comparison with a physical product is given. We defined that healthcare marketing is a system of principles, methods and measures based on a comprehensive study of consumer demand and purposeful formulation of the offer of medical services by the manufacturer.

INFLUENCE OF MARITIME ADMINISTRATION ON THE DEVELOPMENT OF THE LNG MARKET

ВПЛИВ МОРСЬКОГО АДМІНІСТРУВАННЯ НА РОЗВИТОК РИНКУ ЗРІДЖЕНОГО ПРИРОДНОГО ГАЗУ

The article analyzes the economic situation that has developed on the global market for liquefied natural gas. The administration in merchant shipping is worried about the situation associated with air pollution, as a result of which it imposes restrictions on the emissions of harmful substances for ships. It gives impetus to the development of the LNG market as a bunker fuel. The development of the economic potential of the global LNG market is based on the tightening of marine administration measures in relation to emissions of harmful substances into the atmosphere due to the operation of the fleet. In view of the general trends in the development of global shipping, shipowners are implementing alternative approaches to choosing the type of fuel. The key drivers of changes in market dynamics in the global LNG market are identified. The market of liquefied natural gas is considered, its current trends are identified. Demand in regional LNG markets is compared, features are analyzed, zonal demand and key players are highlighted, development prospects are advanced.

Key words: LNG market, maritime administration, global transport industry, global warming, shipping safety.

В статті аналізується економічна ситуація, яка склалася на глобальному ринку зрідженого природного газу. Адміністрування в торговельному судноплаванні стурбоване ситуацією, пов'язаною із забрудненням атмосфери, внаслідок чого вводяться обмеження на викиди шкідливих речовин для суден, що і дає поштовх для розвитку ринку зрідженого природного газу в якості бункерного палива. З огляду на загальні тенденції розвитку глобального судноплавства, судновласники реалізують альтернативні підходи до вибору типу палива. Це все відкриває унікальне вікно можливостей для зрідженого природного газу, який більш привабливий за своїми екологічними параметрами, ніж кажучи вже про економіку питання. Розглядаються найважливіші умови і фактори формування основних параметрів глобального ринку зрідженого природного газу. Увага акцентується на закономірностях збалансованості функціонування даного сектору морської транспортної індустрії. Виділяються аспекти інноваційних та мультимодальних транспортних технологій. Визначаються пріоритети національних і регіональних програм досягнення екологічної та транспортної безпеки. Враховуються напрями і найважливіші завдання спеціалізації в системі конкурентного позиціонування транспорту окремих країн і судноплавних підприємств. Визначено ключові рушійні сили зміни ринкової динаміки на глобальному ринку зрідженого природного газу. Розглядається ринок зрідженого природного газу, ідентифіковані його сучасні тенденції. Порівнюються попит на регіональних ринках зрідженого природного газу, аналізуються особливості, виділяється зональний попит і ключові гравці, висуваються перспективи розвитку. Проаналізовано використання зрідженого природного газу в якості палива водним транспортом з позиції оцінки ефективності роботи суднової рухової установки і забезпечення екологічної безпеки. Питання переведення суднової енергетики на газ принципово вирішене, проте необхідно відпрацювати технологію бункерування суден зрідженим природним газом і його зберігання на борту (в першу чергу для суден, які не є газовозами). У статті узагальнено наявний міжнародний досвід в цьому напрямку і дана оцінка перспективи розвитку суден бункерувальників і берегових бункерувальних терміналів.

UDC 656.61.003.1(477)

<https://doi.org/10.32843/infrastructure37-22>

Frasyniuk Tatyana

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Economic Theory and Entrepreneurship
in Maritime Transport
National University
"Odessa Maritime Academy"

стеве обеспокоено ситуацией, связанной с загрязнением атмосферы, вследствие чего вводятся ограничения на выбросы вредных веществ для судов, что и дает толчок для развития рынка сжиженного природного газа в качестве бункерного топлива. Развития экономического потенциала глобального рынка сжиженного природного газа основывается на ужесточении мер морского администрирования в отношении выбросов вредных веществ в атмосферу вследствие эксплуатации флота. Ввиду общих тенденций развития глобального судоходства, судовладельцы реализуют альтернативные подходы к выбору типа топлива. Определены ключевые разрушительные силы изменений рыночной динамики в глобальном рынке сжиженного природного газа. Рассматривается рынок сжиженного природного газа, идентифицированы его современные тенденции. Сравняется спрос на региональных рынках сжиженного природного газа, анализируются особенности, выделяется зональный спрос и ключевые игроки, выдвигаются перспективы развития.

Ключевые слова: рынок сжиженного природного газа, морское администрирование, глобальная транспортная отрасль, глобальное потепление, безопасность судоходства.

У статті аналізується економічна ситуація, яка склалася на глобальному ринку зрідженого природного газу. Адміністрування в торговельному судноплаванні стурбоване ситуацією, пов'язаною із забрудненням атмосфери, внаслідок чого вводяться обмеження на викиди шкідливих речовин для суден, що і дає поштовх для розвитку ринку зрідженого природного газу в якості бункерного палива. З огляду на загальні тенденції розвитку глобального судноплавства, судновласники реалізують альтернативні підходи до вибору типу палива. Це все відкриває унікальне вікно можливостей для зрідженого природного газу, який більш привабливий за своїми екологічними параметрами, ніж кажучи вже про економіку питання. Розглядаються найважливіші умови і фактори формування основних параметрів глобального ринку зрідженого природного газу. Увага акцентується на закономірностях збалансованості функціонування даного сектору морської транспортної індустрії. Виділяються аспекти інноваційних та мультимодальних транспортних технологій. Визначаються пріоритети національних і регіональних програм досягнення екологічної та транспортної безпеки. Враховуються напрями і найважливіші завдання спеціалізації в системі конкурентного позиціонування транспорту окремих країн і судноплавних підприємств. Визначено ключові рушійні сили зміни ринкової динаміки на глобальному ринку зрідженого природного газу. Розглядається ринок зрідженого природного газу, ідентифіковані його сучасні тенденції. Порівнюються попит на регіональних ринках зрідженого природного газу, аналізуються особливості, виділяється зональний попит і ключові гравці, висуваються перспективи розвитку. Проаналізовано використання зрідженого природного газу в якості палива водним транспортом з позиції оцінки ефективності роботи суднової рухової установки і забезпечення екологічної безпеки. Питання переведення суднової енергетики на газ принципово вирішене, проте необхідно відпрацювати технологію бункерування суден зрідженим природним газом і його зберігання на борту (в першу чергу для суден, які не є газовозами). У статті узагальнено наявний міжнародний досвід в цьому напрямку і дана оцінка перспективи розвитку суден бункерувальників і берегових бункерувальних терміналів.

Ключові слова: Ринок зрідженого природного газу, морське адміністрування, глобальна транспортна галузь, глобальне потепління, безпека судноплавства.

Problem statement. The problem of climate warming on Earth has become global and one of the pressing environmental problems of our time. There are many causes of this planetary phenomenon, but most of them are directly caused by human activity.

Gas is much more environmentally friendly than other fossil fuels, i.e. coal and oil, which is of great importance for the maritime administration in struggling against air pollution in shipping.

Since 2000, export-import of liquefied natural gas has more than doubled on the planet, primarily due to demand in Asia. Today, LNG accounts are for 40%

of the physical volumes of world gas trade; by 2040, its share will increase to 60% (reducing the role of pipeline gas to 40%). In 2018 alone, China increased the import of liquefied natural gas by 40%, and global demand for it in the near future, by the end of 2020, will grow by 20% [9].

There had been observed the natural-gas market growth at its fastest rate in almost a decade last year, supported by booming domestic markets in China and the United States and an expanding global gas trade to serve Asian markets. While the pace of growth is set to slow, gas remains the fastest-growing

fossil fuel and the only fossil fuel expected to grow beyond 2035 [4].

The production level of liquefied natural gas on the territory of Ukraine in 2018 amounted to 396.5 thousand tons (3.5% less than in 2017). According to the results of 2018, there were 114 companies importing liquefied natural gas in Ukraine. The largest importer was the Nadezhda group of companies, which produced 137.7 thousand tons of fuel, followed by the BRSM-Nafta gas station network with a rate of 132.4 thousand tons, and Karpatnaftochim, which purchased 103.1 thousand tons of LNG [5].

Liquefied natural gas is rapidly changing the face of the global gas industry. Whereas in the 20th century, blue fuel was exported mainly through pipes, in the 21st century it is increasingly delivered in tankers. For Ukraine, this means opportunities and risks: forming and developing its own fleet, it increases the level of security of the country, stimulating competition for pipelines.

Literature review. The study of the LNG market development devoted to the outlooks [3-10] that assess the global market for liquefied natural gas and highlights key trends from 2018 as well as future supply and demand.

Research objective. The purpose of the study is to generalize the principles and parameters of the integrated use of liquefied natural gas as bunker fuel and, accordingly, the parameters of the global LNG market.

Key results. The losses from global warming exceed many times the total budgets of many developed countries. Climatic disasters are becoming increasingly burdensome for the global economy. In 2018 in the United States alone, as a result of natural disasters, budget damage amounted to \$ 91 billion. According to the United Nations, global warming could damage the world economy by \$ 1.45 trillion by the end of the century.

Due to global warming, which is the cause of these anomalies, the world's largest corporations see climate change as a threat that will amount to more than \$ 1 trillion of damage to their business. Modern entrepreneurs are forced to take into account the damage from the global warming when drawing up a development strategy, adapting their infrastructure to a changing world.

In May 2019, the instruments of the famous Mauna Loa Observatory registered a record value of the average concentration of carbon dioxide in the atmosphere, which amounted to 414.7 ppm. According to Science Daily, this figure has been increasing for seven years, which is associated with an increase in anthropogenic emissions.

The administration of merchant shipping is carried out through the implementation of standards and regulations of international and national institutional organizations. The international maritime administration system is focused on shipping safety. It is funda-

mental in the administration of merchant shipping to achieve the legitimacy of the activities of shipowners and operators.

The main goal of administration is to minimize the negative consequences of the functional activities of the fleet and ports in the real world development of the global transport industry [2].

Merchant shipping administration is concerned about air pollution. In view of this, restrictions on emissions of harmful substances for water transport are introduced, which in turn provides an impetus for the development of the LNG market as a bunker fuel.

In connection with this situation, the requirements of the International Maritime Organization (IMO) have been tightened with respect to the quality parameters of marine fuel permitted in zones of the North, Baltic Seas and the English Channel. From January 1, 2015, the sulfur content in the fuel should not exceed 0.1%, which led to the exclusion of further use of marine fuel oil and gas oil. In August 2012, the same quality parameters were introduced in the coastal 200-mile zone of North America.

Shipowners are forced to switch to environmentally friendly fuel, i.e. an alternative to fuel oil used. LNG is more attractive in terms of its environmental and economic parameters: 1.5-2 times cheaper than gas oil and fuel oil.

New restrictions on vessel engine emissions in the world pose a challenge for shipowners:

1. The use of low-sulfur gas oil, fuel oil, diesel, which will lead to an increase in processing costs and significantly increase the cost of low-sulfur fuel;
2. The installation of scrubbers and a selective catalytic reduction system (SCR) for the appropriate purification of exhaust gases from sulfur and nitrogen dioxide, which capital and operating costs are very high;
3. The use of LNG as marine fuel.

In 2018, according to the Center for Strategic and International Studies (which specializes in energy and national security and is based in Washington) there were 6 largest gas producers in the world, share of which accounted for more than 60% of global gas exports: Qatar, the USA, Russia, Australia, Norway and Canada. But the last three have limited short-term growth potential for gas supplies and provide mainly one region: Asia, Europe or North America. In turn, Qatar, the USA and Russia have big plans for expanding capacities and can supply LNG to several regions at once.

The rapid development of the LNG market began in the 1990s. This market is more similar to the world oil market than to the traditional trading in pipeline gas, which is exported only to the main gas pipelines, the length of which usually does not exceed 4000 kilometers. In turn, in 2017, the average route of the LNG gas carrier amounted to 15.5 thousand kilometers.

Thus, the possibility of liquefied gas deliveries by sea radically changes the development trends of the

global gas industry. As a result, large exporters of the industry, namely countries that are far from major markets in Asia and Europe (Australia, Nigeria) and / or because of their island nature (Indonesia, Trinidad and Tobago), could not become pipeline gas suppliers, are exporting LNG now, using the increasingly numerous and large LNG gas carriers. As a result, supply grows and competition intensifies sharply.

In view of the growing demand in particular for LNG in Asia, since 2000, export-import of liquefied natural gas has more than doubled on the planet. Today, LNG accounts for 40% of global gas trade; by 2040, its share will increase to 60%, which will reduce the role of pipeline gas to 40%. In 2018, China increased the import of liquefied natural gas by 40%, and global demand for it in the near future, by the end of 2020, will increase by 20%.

In 2018, 18 countries produce and export LNG. In 2017, its supplies amounted to 323 billion cubic meters or 230 million tons [9]. Qatar is the world leader in the LNG market. Until recently, Australia, which is not particularly positioning on the global gas market, ranks second in the list of countries with LNG production capacities (Fig.1). Malaysia, Indonesia, Algeria, and Nigeria also have large liquefaction capacities.

Japan is the world's largest LNG receiver. The group of world leaders in LNG reception (Fig. 2) also includes China, which led the list of the largest importers in 2018. In Europe, Spain is the largest importer of LNG and the owner of the largest number of receiving terminals, geographically located farther than others from traditional pipeline gas suppliers: Russia, Norway and the Netherlands. There are 7 Spanish terminals in the Atlantic Ocean and the Mediterranean Sea.

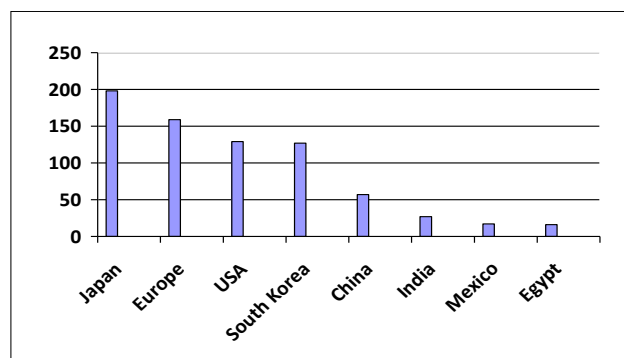


Fig. 2. LNG regasification capacities in 2018, in million tons

Source: Shell interpretation of IHS Markit, Wood Mackenzie, FGE and Poten & Partners Q4 2018

In 2018, Japan had the largest capacity for regasification of liquefied natural gas, but many of the facilities were unloaded due to lower demand [10]. Europe running second, if we consider all the EU countries and Turkey. In the USA, such terminals are mostly idle, and China uses its capacity in full.

Currently, there are about 120 LNG receiving terminals on the planet in 42 countries. The total capacity of existing terminals exceeds 850 million tons, which is twice as much as global gas liquefaction capacities. Receiving terminals are sometimes built not only for purely economic reasons, but also because of the desire to gain independence from suppliers.

In 2018, China, overtaking Japan, became the world's largest importer of LNG. Beijing is rapidly replacing coal in the power industry with greener gas to reduce air pollution in major cities in China.

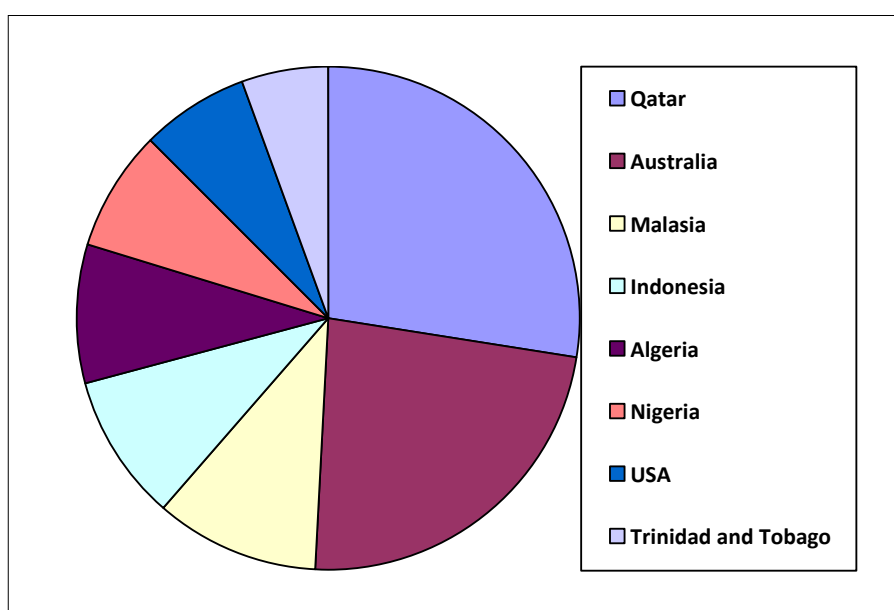


Fig. 1. LNG production capacities in 2018, million tons

Source: Shell interpretation of IHS Markit, Wood Mackenzie, FGE and Poten & Partners Q4 2018

LNG terminals can be not only stationary, but also mobile. The world's largest floating gas liquefaction plant, Prelude, was launched in 2018 about 500 kilometers west of Australia. And in Lithuania, in the port of Klaipeda, since 2014 the Independence regasification vessel has been operating, which accepts LNG, in particular, from Norway and the USA.

LNG regasification is optional, i.e. it can also be used in liquid form as motor fuel, it is much cleaner than diesel and fuel oil. Shell predicts that by 2040, 6,000 vessels will use liquefied natural gas due to tightening emissions standards from the maritime administration and requirements from environmentally-friendly passenger liners. In 2018, Germany built the first cruise ship operating exclusively on LNG: AIDAnova.

LNG refueling can also be floating. Since the beginning of 2019, the world's largest bunkering vessel with LNG Kairos, the Hamburg company Nauticor, began to operate in the Baltic and the North Sea. Its main task is to carry out operational refueling of all kinds of watercraft off the northwestern coast of Europe, which have already switched to the most environmentally friendly marine fuel.

Conclusions. In the twentieth century, scientists tried to solve the problem of global warming through the development and implementation of a number of engineering innovations and transport and organizational and technical measures related mainly to methods of suppressing heat and gas emissions. Powerful anthropogenic or artificial sources of atmospheric pollution by flue gases are virtually all heat engines and power plants that burn hydrocarbon fuels. Together with the exhaust and exhaust gases, about 60-90 percent of the total heat energy produced by combustion is discharged, which leads to thermal pollution of the atmosphere.

Maritime administration's success in making the air cleaner shows the critical role of the LNG market. It images into providing more and cleaner energy to around the world. Strong demand for cleaner-burning fuel in Asia continued to drive rapid growth in liquefied natural gas (LNG) use in 2018, with global demand rising by 27 million tons to 319 million tons.

REFERENCES:

1. Kostylev I. I., Ovsiyannikov M. K. (2009) Morskaya transportirovka szhizhennogo gaza [Sea transportation of liquefied gas]. Sankt Peterburg: GMA im. Makarova.
2. Frasiyuk T. I. (2012) Faktory i zadachi morskogo administrirovaniya v razvitii ukrainskogo tovgovogo flota [Factors and tasks of maritime administration in the development of the Ukrainian merchant fleet]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zb. nauk.-prakt. statei. Kharkiv: UDAZT. vol. 39, pp. 76-79.
3. LNG Market Trends and Their Implications/International Energy Agency and Korea Energy Economics Institute. – France: IEA and KEEI, 2019. 82 p.
4. Global gas and LNG outlook to 2035/September 2019 McKinsey Insights. – Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/oil-and-gas/our-insights/global-gas-and-lng-outlook-to-2035> (accessed 29 November 2019).
5. Global Project Task Force (GPTF) Second Meeting / Global Ballast Water Management Programme: Proceedings (IMO Headquarters, London, 6-8 December, 2000). London: IMO, 2002. 78 p.
6. BLEENS – Biogas, Liquefied Petroleum Gas, Electricity, Ethanol, Natural Gas, and Solar. Available at: https://energypedia.info/wiki/BLEENS_-_Biogas,_Liquefied_Petroleum_Gas,_Electricity,_Ethanol,_Natural_Gas,_and_Solar (accessed 29 November 2019).
7. EU's Natural Gas Price Statistics (2019). Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/45229.pdf> (accessed 29 November 2019).
8. PTT: Natural Gas Information. Available at: https://www.pttplc.com/en/media-center/energyknowledge/documents/gas_en1.pdf (accessed 29 November 2019).
9. IEA's Outlook for Natural Gas (2018). Available at: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2017Excerpt_Outlook_for_Natural_Gas.pdf (accessed 29 November 2019).
10. SHELL LNG OUTLOOK 2019. Available at: https://www.international-bc-online.org/wp-content/uploads/2019/06/2_20190528-OB-IBC-on-LNG-Outlook_Eng.pdf (accessed 29 November 2019).
11. Frasiyuk T., Primachev N., Importance of administration and entrepreneurship in the development of Ukrainian sea transport. Contemporary Economy Electronic Scientific Journal "Współczesna Gospodarka". 2013. Vol. 4. Issue 2. p. 25 – 32. Available at: <http://www.wspolczesnagospodarka.pl> (accessed 29 November 2019).

Frasyniuk Tatyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory
and Entrepreneurship in Maritime Transport
National University
“Odessa Maritime Academy”

INFLUENCE OF MARITIME ADMINISTRATION ON THE DEVELOPMENT OF THE LNG MARKET

The article discusses the principles and parameters of integrated use of liquefied natural gas as a bunker fuel. In the twentieth century, scientists tried to solve the problem of global warming through the development and implementation of a number of engineering innovations and transport, organizational and technical measures related mainly to methods of suppressing heat and gas emissions. Powerful anthropogenic or artificial sources of atmospheric pollution by flue gases are virtually all heat engines and power plants that burn hydrocarbon fuels. Together with exhaust gases, about 60-90 percent of the total heat energy produced by combustion is discharged, which leads to of the atmosphere.

Due to global warming, which is the cause of these anomalies, the world's largest corporations see climate change as a threat that will amount to more than \$ 1 trillion of damage to their business. Modern entrepreneurs are forced to take into account the damage from global warming when drawing up a development strategy, adapting their infrastructure to a changing world.

The administration of merchant shipping is carried out through the implementation of standards and regulations of international and national institutional organizations. The international maritime administration system is focused on shipping safety. It is fundamental in the administration of merchant shipping to achieve the legitimacy of the activities of shipowners and operators.

In connection with this situation, the requirements of the International Maritime Organization (IMO) have been tightened with respect to the quality parameters of marine fuel permitted in the zones of the North, Baltic Seas and the English Channel. From January 1, 2015, the sulfur content in the fuel should not exceed 0.1%, which led to the exclusion of further use of marine fuel oil and gas oil. In August 2012, the same quality parameters were introduced in the coastal 200-mile zone of North America.

Shipowners are forced to switch to environmentally friendly fuel, i.e. an alternative to fuel oil used. LNG is more attractive in terms of its environmental and economic parameters: 1.5-2 times cheaper than gas oil and fuel oil.

New restrictions on vessel engine emissions in the world pose a challenge for shipowners:

1. The use of low-sulfur gas oil, fuel oil, diesel, which will lead to an increase in processing costs and significantly increase the cost of low-sulfur fuel;
2. The installation of scrubbers and a selective catalytic reduction system (SCR) for the appropriate purification of exhaust gases from sulfur and nitrogen dioxide, the capital and operating costs of which are very high;
3. The use of LNG as marine fuel.

Liquefied natural gas is rapidly changing the face of the global gas industry. Whereas in the 20th century, blue fuel was exported mainly through pipes, in the 21st century it is increasingly delivered in tankers. For Ukraine, this means opportunities and risks: forming and developing its own fleet, it increases the level of security of the country, stimulating competition for pipelines.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У БІЗНЕСІ:
ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРЕШКОДИ У ВПРОВАДЖЕННІARTIFICIAL INTELLIGENCE IN BUSINESS:
ADVANTAGES AND OBSTACLES IN IMPLEMENTATION

УДК 35.076:352

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-23>**Аверкина М.Ф.**д.е.н., професор,
професор кафедри економіко-
математичного моделювання
та інформаційних технологій
Національний університет
«Острозька академія»**Сидорчук Л.В.**студентка
Національний університет
«Острозька академія»

У статті визначено, у чому полягає сутність штучного інтелекту, та з'ясовано основні аспекти впровадження його у бізнес через визначення переваг та окреслення перешкод у впровадженні. На прикладі двох відомих компаній відображено, як штучний інтелект може допомагати під час здійснення операційної діяльності та ведення бізнесу. Описано основні можливості застосування штучного інтелекту під час управління компанією, які включають у себе зменшення операційних витрат, прийняття більш ефективних рішень та покращений захист від шахрайства. Розглянуто основні проблеми, які можуть виникнути на початковій стадії впровадження штучного інтелекту, якими в основному є брак кваліфікованих ресурсів або відсутність технологічної інфраструктури. Зроблено висновок, що впровадження штучного інтелекту все ж варте багатьох докладених зусиль, адже ефект від нього забезпечує довгострокові переваги.

Ключові слова: штучний інтелект, бізнес, імплементація, технологія, хмарні технології, дані, інформація.

В статті определено, в чем заключается сущность искусственного интеллекта, и выяснены основные преимущества и препятствия в его внедрении. На примере двух известных компаний показано, как искусственный интеллект может помогать при осуществлении операционной деятельности бизнеса. Описаны основные возможности применения искусственного интеллекта при управлении компанией, которые включают в себя уменьшение операционных расходов, принятие более эффективных решений, улучшенную защиту от мошенничества. Рассмотрены основные проблемы, которые могут возникнуть на начальной стадии внедрения искусственного интеллекта, которыми в основном являются нехватка квалифицированных ресурсов и отсутствие технологической инфраструктуры. Сделан вывод, что внедрение искусственного интеллекта все же стоит вложенных усилий, ведь эффект от него обеспечивает долгосрочные преимущества.

Ключевые слова: искусственный интеллект, бизнес, имплементация, технология, облачные технологии, данные, информация.

The article discusses the relevance of the implementation of artificial intelligence in business, analyzes recent researches and publications related to the topic. The goal of the article is to determine what is the essence of artificial intelligence and to find out the basic aspects of implementing it in business by identifying the benefits and defining obstacles to implementation. The article describes the notion of artificial intelligence according to the opinion of individual researchers, which shows the versatility of understanding this definition, because according to one opinion artificial intelligence is a section of computer linguistics and informatics, on the other – code of "game in imitation", but in general it is an opportunity to streamline and optimize activities with more accuracy than a person could do. The example of two well-known companies illustrates how artificial intelligence can help in operating activities and running the business. It also describes the main benefits of using artificial intelligence when managing a company, the opportunities that become available with the proper use of technology, including reducing operating costs, making better decisions, facilitating business, reducing the likelihood of human error, and improving fraud protection. In addition, the main problems that may arise at the initial stage of the implementation of artificial intelligence, which are presented mainly by the lack of qualified resources, lack of technological infrastructure. There is suggested step-by-step approach to integrating artificial intelligence into business, which consists of stages such as exploring technology capabilities, identifying implementation goals, analyzing internal issues within the company, and selecting a service provider. In the end, it is concluded that the future is still behind artificial intelligence and its implementation is worth the efforts made, because the effect of them provides long-term benefits. Cloud technologies add an additional level of flexibility to artificial intelligence, and in turn, businesses benefit.

Key words: artificial intelligence, business, implementation, technology, cloud technologies, data, information.

Постановка проблеми. Керівники бізнесу все частіше звертаються до штучного інтелекту (ШІ) як до засобу вдосконалення функцій бізнесу та можливості залишитися конкурентними на ринку, що постійно змінюється. Інші, можливо, виявлять бажання наслідувати їх, але виникає питання щодо використання та впровадження штучного інтелекту у бізнесі в руслі вдосконалення фінансово-господарської діяльності.

Перш ніж включити штучний інтелект до своєї бізнес-моделі, корисно вивчити переваги ШІ, як інші компанії використовують його та які проблеми виникають у процесі включення ШІ у свої бізнес-

стратегії. Це уможливіє виявлення «вузьких місць», усунення недоліків та початок використання штучного інтелекту у своїй діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи розроблення штучного інтелекту та можливості його практичного використання розглядали такі відомі вчені, як: С. Гокінг, Н. Вінер, А. Тьюрінг, Ч. Беббідж, П. Вінсон. До проблем впровадження технологій штучного інтелекту як в Україні, так і в інших країнах світу у своїх наукових публікаціях зверталися Є. Бабиш, М. Шишкіна, В. Білик, О. Баранов, В. Вітлінський, А. Матвійчук, О. Подгаєцький, В. Глушков, Д. Попов, О. Швирков

та інші. Також потребують детального вивчення питання забезпечення умов розвитку штучного інтелекту в Україні, можливості його активізації, а також визначення готовності менеджерів до впровадження штучного інтелекту у практичну діяльність підприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає у тому, щоб розкрити сутність поняття «штучний інтелект», охарактеризувати основні переваги його застосування, розглянути проблеми можливості впровадження та запропонувати покроковий підхід до інтегрування штучного інтелекту у бізнес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше термін «штучний інтелект» ввів професор Дартмутського коледжу Джон МакКарті у 1956 році. Він вважає, що «штучний інтелект – це розділ комп'ютерної лінгвістики та інформатики, що формалізує завдання, які нагадують справи, що виконує людина. Іншими словами, комп'ютер робитиме те, що донедавна виконували ми» [7].

На думку А. Тьюрінга, визначення штучного інтелекту засноване на спеціально організованій «грі в імітацію» між людьми і машиною, що знаходяться в різних кімнатах, але мають можливість обмінюватися інформацією. Якщо в процесі діалогу між учасниками гри людям не вдається встановити, що один з учасників – машина, то таку машину можна вважати наділеною інтелектом. Недоліком тьюрінгівського визначення інтелекту є те, що в принципі можна побудувати автомат із повним набором рішень на всі можливі завдання – й удаваний інтелект зведеться до простого вибору в пам'яті відповідного рішення.

У найзагальнішому значенні штучний інтелект – це сукупність автоматичних методів і засобів цілеспрямованої переробки інформації відповідно до досвіду, що набувається в процесі навчання, й адаптації під час вирішення різноманітних завдань [8].

Штучний інтелект у бізнесі – це можливість упорядкувати та оптимізувати діяльність із більшою точністю, ніж людина могла б зробити сама. Крім того, завдяки інтеграції ШІ із хмарними технологіями компанії можуть легко збирати, контролювати та обмінюватися інформацією між внутрішніми та зовнішніми зацікавленими сторонами [1, с. 118].

Щодня компанії оголошують про зміни та нововведення, що працюють на базі ШІ, і важко ігнорувати переваги, втілені в життя. Bayer, відома німецька фармацевтична компанія, використовує штучний інтелект для вдосконалення своєї здатності контролювати безпеку пацієнтів. Компанія сподівається використати дані для збільшення раннього виявлення будь-яких потенційних побічних ефектів від своїх препаратів.

Рішення ШІ від «Байєр» працює шляхом автоматичного витягування даних про побічні реакції на наркотики пацієнтів із первинних документів,

що дає змогу виявити проблеми безпеки набагато швидше, ніж будь-коли раніше [9].

«Тіпіко» (агл. Tipico), провідний німецький постачальник ставок на спортивні ставки, використовує штучний інтелект для покращення досвіду клієнтів. Компанія використовує традиційні моделі ШІ, поінформовані за їхніми величезними обсягами даних, для кращого відстеження ставок клієнтів, надання результатів гри в режимі реального часу та надання унікального досвіду клієнтів на основі індивідуальних особливостей кожного гравця [10].

Підприємства отримують багато переваг від використання штучного інтелекту, включаючи:

1. Зниження операційних витрат. Бізнес, що використовує штучний інтелект, може відчувати скорочення операційних витрат за рахунок упорядкування процесів та усунення зайвих витрат. Під час роботи з хмарним рішенням тягар технічного обслуговування та оновлення комп'ютерного обладнання лежить на сторонньому постачальнику послуг хмари, тому підприємства сплачують передбачувану щомісячну або щорічну премію. Чим ефективніше ведеться бізнес-діяльність, тим більше заощаджується грошей.

2. Кращі рішення, керовані даними. Штучний інтелект працює на основі великих даних. Коли збирається більше даних, ШІ може допомогти керівникам приймати кращі рішення. Замість того, щоб робити важливий вибір для компанії на основі показників попереднього року (які можуть неоднозначно коливатися), ШІ знижує ризик прийняття рішень і дає змогу робити усвідомлені кроки, використовуючи дані в реальному часі.

3. Полегшення ведення бізнесу. ШІ постійно збирає дані про клієнтів і створює чіткі профілі для потенційних та поточних клієнтів. Таким чином, команди з продажу та маркетингу озброєні повною та надійною інформацією, перш ніж починають вести переговори чи залучати нових клієнтів. Надійні дані означають, що маркетинговий персонал зможе досягнути хороших результатів та оптимізувати їхню ефективність, не витрачаючи часу на неповну або недостовірну інформацію про клієнтів.

4. Зменшення людської помилки. Штучний інтелект не має емоцій. Він не має поганих днів і не забуває певних деталей під час розрахунків. Усі нематеріальні переживання людини, які сприяють помилкам, забираються з рівняння під час роботи зі штучним інтелектом. Однак він працює так, як його запрограмовано, а програмують ШІ люди. Проте, якщо алгоритми введено точно, ШІ може зменшити кількість операційних помилок, які трапляються в повсякденному бізнесі.

5. Покращений захист від шахрайства. У всіх галузях промисловості підприємства використовують ШІ для виявлення та запобігання шахрайству.

Компанії, що користуються кредитними картками, використовують ШІ для виявлення нерегулярних операцій на рахунках своїх клієнтів, а потім діють на інформацію, блокуючи покупки, блокуючи кредитні чи дебетові картки та повідомляючи клієнта. Завдяки такому інструменту інтелектуальної власності такі галузі, як роздрібна торгівля та продовольче обслуговування, можуть заощадити мільйони доларів, запобігаючи обробці підроблених або викрадених кредитних карток [5, с. 22–25].

Незважаючи на всі переваги, впровадження штучного інтелекту у бізнес супроводжується виникненням певних перешкод. Ідентифікація цих перешкод сприяє швидкій імплементації ШІ в фінансово-господарську діяльність підприємства.

До таких перешкод відносять:

1. Брак кваліфікованих ресурсів. Однією з найбільших проблем впровадження штучного інтелекту в бізнесі є відсутність підготовленого персоналу для створення та управління хмарою. Означену перешкоду можна усунути, співпрацюючи з хмарним провайдером, який пропонує навчальні послуги та службу IT-підтримку.

2. Відсутність технологічної інфраструктури. Враховуючи вищезазначені проблеми з відсутністю підготовленого персоналу для управління хмарною інфраструктурою, можна подумати, що відповіддю було би перейти до локального рішення ШІ, проте більшість підприємств просто не мають обладнання, необхідного для підтримки локального рішення щодо штучного інтелекту. Самі капітальні витрати величезні, і навіть якщо компанія може собі це дозволити, є постійні витрати на обслуговування та модернізацію обладнання. Однак у хмарних постачальників є засоби та місця для зберігання такого обладнання, щоби бізнес міг скористатися своїми активами та все-таки відчути переваги ШІ.

3. Відсутність можливості управління даними. Дані клієнтів та бізнесу є конфіденційною інформацією. Не досить вбудувати інтегрований штучний інтелект у свою бізнес-модель; потрібно окреслити суворі вказівки щодо управління даними. Провайдер ШІ може допомогти нам встановити ці межі. Багато хто пропонує каталогізацію даних, управління даними та платформи для ефективного управління.

Незважаючи на потенційні перешкоди, можна ефективно інтегрувати штучний інтелект у бізнес, якщо цей процес розбити на більш дрібні та керовані етапи:

1. Удосконалення освітнього процесу. Менеджменту компанії необхідно виділити час, щоб дізнатися про те, що таке штучний інтелект, його основні поняття та можливості, щоби встановити очікування та вдатися до їх реалізації.

Окрім того, варто звернути увагу на те, що, оскільки сучасна середня і вища освіта повинна

бути різнобічною та забезпечувати мобільність фахівця в умовах мінливої ринкової кон'юнктури, а випускник навчального закладу зобов'язаний опанувати сучасні інформаційні технології, які необхідні в будь-якій сфері діяльності, особливо важливим є впровадження програми, яка допомагала б засвоїти базові поняття штучного інтелекту починаючи з середньої освіти [2, с. 96–100; 3, с. 90–95].

2. Визначення проблем, які має вирішити ШІ. Штучний інтелект – це інструмент для впорядкування бізнес-процесів, щоб таким чином налаштувати цільове рішення і прив'язати його до конкретних результатів бізнесу.

3. Визначення прогалів у внутрішніх можливостях. Якщо компанії бракує розширеного IT-відділу або потрібен персонал для управління рішенням щодо штучного інтелекту, необхідно окреслити ці прогалини, перш ніж впроваджувати ШІ [4, с. 3–24].

4. Вибір постачальника та початок імплементації ШІ. Фінальним кроком є звернення до надійного постачальника та організація початку впровадження проекту.

Хмарні технології додають додатковий рівень гнучкості штучному інтелекту, і підприємства отримують переваги. Все більше і більше рішень ШІ інтегруються з хмарою, пропонуючи віддалений доступ і моніторинг, обмін важливою інформацією та підвищену безпеку даних [6].

Використовуючи хмарні технології, бізнес не повинен турбуватися про обслуговування цілих кімнат, наповнених дорогим обладнанням. Це звільняє час та витрати та дає змогу зосередитися на подальшому розвитку своїх бізнес-ініціатив. Також перед початком використання ШІ в основній діяльності компанії варто спочатку провести експеримент, чи справді технологія забезпечує реалізацію поставлених цілей.

Хмара знімає обмеження щодо можливостей зберігання даних, дозволяючи штучному інтелекту продовжувати вивчати та вдосконалювати свої процеси, результатом чого є безпрецедентні інновації. Разом штучний інтелект та хмарні технології пропонують прогрес у будь-якій галузі.

Коли хмара продовжує зростати, а технології продовжують розширюватися та інтегруватися, штучний інтелект лише покращується. Хмара забезпечує реалізаторів ШІ багаторічними дослідженнями, що дає змогу навіть найменшим стартапам реалізувати складну методологію ШІ.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі проведеного дослідження виявлено, що штучний інтелект – це майбутнє ділових операцій. Бізнес, що базується на досвіді штучного інтелекту, має змогу впорядкувати операційні процеси, зменшити витрати, приймати ефективні управлінські рішення, отримувати позитивні якісні результати, зменшити кількість людських помилок, запобігти шахрайству тощо. Упровадження ШІ

супроводжується перешкодами, проте більшість компаній розуміють доцільність імплементації ШІ у свою діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Штучний інтелект у системі прийняття управлінських рішень. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2012. № 1. С. 97–118.

2. Иоакимидис М. Дистанционное или традиционное вузовское образование: сопоставление стоимости и качества обучения. *Экономика образования*. 2009. № 2. С. 96–100.

3. Иродов, М.И., Разумов С.В. Создание системы управления качеством подготовки специалистов в вузе. *Унив. упр.: практика и анализ*. – 2003. № 2. С. 90–95.

4. Капитонова Ю.В. О некоторых работах по формированию и развитию идей искусственного интеллекта в статьях В.М. Глушкова. *Кибернетика и системный анализ*. 2005. № 1. С. 3–24.

5. Люгер Д.В. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем. М.: ИД «Вильямс», 2003. 864 с.

6. Засновник Captain Growth Дмитро Плешаков: «Завдяки машинному навчанню ми вирішуємо, як керувати рекламним бюджетом». *AI Conference Kyiv 2019*. URL: <https://aicongference.com.ua/uk/news/osnovatel-captain-growth-dmitriy-pleshakov-s-pomoshchyu-mashinnogo-obucheniya-mi-reshaem-kak-upravlyat-reklamnim-byudzetom-99127> (дата звернення: 17.11.2019).

7. Дячук В. Штучний інтелект: що це і яку несе небезпеку. *Телеканал новин «24»*. – 2018. URL: https://24tv.ua/lifestyle/shtuchnij_intelekt_shho_tse_i_yaku_nese_nebezpeku_n914662 (дата звернення: 17.11.2019).

8. Кожем'яко В.П., Дмитрук В.В., Белік Н.В. Визначення штучного інтелекту. *Наука і технічна творчість в навчальному процесі*. 2010. URL: <http://opticstoday.com/katalog-statej/stati-na-ukrainskom/shtuchnij-intelekt/viznachennya-shtuchnogo-intelektu.html> (дата звернення: 01.11.2019).

9. Куцай Я. Цифрова медицина за версією Байер: як штучний інтелект та технології зцілюють людей. *FundMedia*. 2018. URL: <https://kfund-media.com/tsyrova-medysyna-za-versiyeyu-bayer-yak-shtuchnij-intelekt-ta-tehnologiyi-ztsilyuyut-lyudej/> (дата звернення: 01.11.2019).

10. Is the future of work, all about technology? Here's why everybody is talking about AI, automation & Big Data. *Tipico Services Malta Ltd*. 2019. URL: <https://www.tipico-careers.com/is-the-future-of-work-all-about-technology-heres-why-everybody-is-talking-about-ai-automation-big-data/> (дата звернення: 01.11.2019).

REFERENCES:

1. Vitlinskyi V.V. (2012) Shtuchnyi intelekt u systemi pryiniattia upravlinskykh rishen [Artificial Intelligence in the Management Decision Making System]. *Neuro-*

nechitki tekhnologii modeliuvannya v ekonomitsi [Neuro-fuzzy modeling technologies in economics], vol. 1, pp. 97–118.

2. Ioakimidis M. (2009) Distantionnoe ili traditsionnoe vuzovskoe obrazovanie: sopostavlenie stoimosti i kachestva obucheniya [Distance or traditional university education: comparing the cost and quality of education] *Ekonomika obrazovaniya* [Economics of education], pp. 96–100.

3. Irodov M.I. (2003) Sozdanie sistemy upravleniya kachestvom podgotovki spetsialistov v vuze [Creation of a quality management system for training specialists at a university]. *Univ. upr.: praktika i analiz* [University of Management: Practice and Analysis], pp. 90–95. (in Russian)

4. Kapytonova Yu.V. (2005) O nekotorykh rabotakh po formirovaniyu y razvytyyu ydey yskusstvennoho yntellekta v stat'yakh [About some works on the formation and development of ideas of artificial intelligence in the articles of V.M. Glushkova]. *Kybernetika y sistemnyi analiz* [Cybernetics and Systems Analysis], vol. 1, pp. 3–24 (in Russian)

5. Luger G.F. (2003) Iskusstvennyy intellekt: strategii i metody resheniya slozhnykh problem [Artificial Intelligence: Structures and Strategies for Complex Problem Solving]. Moscow: ID "Vil'yams". (in Russian)

6. Zasnovnyk Captain Growth Dmytro Plieshakov: "Zavdiaky mashynnomu navchanniu my vyrishuiemo, yak keruvaty reklamnym biudzhedom" [Captain Growth founder Dmitry Pleshakov: "Through machine learning, we decide how to manage our advertising budget"] (2019). *AI Conference Kyiv*. Available at: <https://aicongference.com.ua/uk/news/osnovatel-captain-growth-dmitriy-pleshakov-s-pomoshchyu-mashinnogo-obucheniya-mi-reshaem-kak-upravlyat-reklamnim-byudzetom-99127> (accessed 17 November 2019).

7. Diachuk V. (2018) Shtuchnyi intelekt: shcho tse i yaku nese nebezpeku [Artificial Intelligence: what it is and what is the danger]. *Телеканал новин «24» [TV news channel "24"]*. Available at: https://24tv.ua/lifestyle/shtuchnij_intelekt_shho_tse_i_yaku_nese_nebezpeku_n914662 (accessed 01 November 2019).

8. Kozhemiako V.P. (2010) Vyznachennia shtuchnogo intelektu [Definition of artificial intelligence]. *Наука і технічна творчість в навчальному процесі* [Science and technical creativity in the educational process]. Available at: <http://opticstoday.com/katalog-statej/stati-na-ukrainskom/shtuchnij-intelekt/viznachennya-shtuchnogo-intelektu.html> (accessed 01 November 2019).

9. Kutsai Ya (2018) Tsyfrova medysyna za versieiie Bayer: yak shtuchnyi intelekt ta tekhnologii ztsilyuiut liudei [Bayer Digital Medicine: How Artificial Intelligence and Technology Heal People]. *FundMedia*. Available at: <https://kfund-media.com/tsyrova-medysyna-za-versiyeyu-bayer-yak-shtuchnyj-intelekt-ta-tehnologiyi-ztsilyuyut-lyudej/> (accessed 01 November 2019).

10. Is the future of work, all about technology? Here's why everybody is talking about AI, automation & Big Data (2019). *Tipico Services Malta Ltd*. Available at: <https://www.tipico-careers.com/is-the-future-of-work-all-about-technology-heres-why-everybody-is-talking-about-ai-automation-big-data/> (accessed 01 November 2019).

Averkyna Maryna

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economic and Mathematical Modeling
and Information Technology
National University of Ostroh Academy

Sydorchuk Liubov

Student
National University of Ostroh Academy

ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN BUSINESS

The purpose of the article. Nowadays management more often uses artificial intelligence (AI) as a means of improving business functions and to remain competitive in an ever-changing market. Other entrepreneurs may want to do the same, but before integrating AI into business model, it is helpful to look at the benefits of AI, how other companies use it, and what issues they may encounter when integrating AI into their business strategies. This makes it possible to identify and eliminate possible flaws, and start using artificial intelligence in company's activities.

We identified the essence of the concept of "artificial intelligence", to describe the main advantages of its implementation, to consider the problems of the possibility of implementation and to offer a step-by-step approach to integrating artificial intelligence in business.

Methodology. The analysis of AI, its advantages and issues that may arise while integrating it in business are concluded based on public information available which was studied and real examples reviewed.

Results. Artificial intelligence in business is the ability to streamline and optimize activities with greater precision than a person could do. In addition, with the integration of AI with cloud technology, companies can easily collect, control and share information between internal and external stakeholders. The examples of implemented AI are:

1. Bayer's AI solution works by automatically extracting data on adverse drug reactions from patients from primary records, making it easier to detect security issues much faster than ever before.

2. Tipico, a leading German sports betting provider, uses artificial intelligence to enhance customer experience. The company uses traditional AI models, informed by their vast amounts of data, to track customer bids, deliver real-time game results, and deliver unique customer experiences based on each player's individual characteristics.

The main advantages of implementing the artificial intelligence are reducing operating costs, making better more effective decisions, facilitating business, reducing the likelihood of human error and improving fraud protection. The main problems that may arise at the initial stage of the implementation of artificial intelligence are presented by the lack of qualified resources, lack of technological infrastructure and lack of data management capability. Step-by-step approach to implementing the artificial intelligence into business consists of stages such as exploring technology capabilities, identifying implementation goals, analyzing internal issues within the company, and selecting a service provider.

Using cloud-based technology, a business does not have to worry about servicing entire rooms filled with expensive equipment. This frees up time and expense and allows you to focus on furthering your business initiatives. In addition, before using AI in the core business of the company, it is necessary to conduct an experiment whether the technology actually achieves the goals.

The cloud removes data storage constraints, allowing artificial intelligence to continue learning and refining their processes, resulting in unprecedented innovation. Together, artificial intelligence and cloud technologies offer advancement in any industry.

As the cloud continues to grow and technologies continue to expand and integrate, artificial intelligence will only improve. Cloud provides AI implementers with years of research that allows even the smallest startups to implement complex AI methodology.

Practical implications. Let us pay attention to significant changes in business need and reconsider pros and cons of artificial intelligence with proposed methods to overcome all implications in integrating AI in business.

Value/originality. In our work we showed how integrating AI helped business to achieve more success, therefore, we identified main advantages of technology and described issues that can arise. We proposed methods how to eliminate possible flaws, and start using artificial intelligence in company's activities.

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

IMPACT OF RISKS ON FORMING THE MANAGEMENT STRATEGY OF FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF DOMESTIC MEAT-PROCESSING ENTERPRISES

Стаття присвячена дослідженню впливу ризиків на формування стратегії управління фінансово-економічною безпекою м'ясопереробних підприємств. Актуальним постає питання необхідності забезпечення фінансово-економічної безпеки харчових підприємств, використання ризик-менеджменту в процесі їх діяльності, вибору найбільш адекватних методів управління ризиками. Розглянуто багатоаспектність поняття «фінансово-економічна безпека», функції, завдання, структуру системи управління економічною безпекою підприємства. Детально розглянуто складові механізми управління фінансово-економічною безпекою підприємства, алгоритм розроблення та реалізації стратегії управління. Уточнено поняття «ризик» і «фінансовий ризик». Здійснено аналіз фінансово-економічної безпеки вітчизняних м'ясопереробних підприємств за допомогою певної системи показників. Запропоновано заходи щодо зменшення впливу ризиків на фінансово-господарську діяльність підприємств.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, ризик, фінансові ризики, механізм управління, стратегія управління, ризик-менеджмент, м'ясопереробні підприємства.

Стаття посвящена исследованию влияния рисков на формирование стратегии

управления финансово-экономической безопасностью мясоперерабатывающих предприятий. Актуальным является вопрос необходимости обеспечения финансово-экономической безопасности пищевых предприятий, использования риск-менеджмента в процессе их деятельности, выбора наиболее адекватных методов управления рисками. Рассмотрены многоаспектность понятия «финансово-экономическая безопасность», функции, задания, структура системы управления экономической безопасностью предприятия. Подробно рассмотрены составляющие механизма управления финансово-экономической безопасностью предприятия, алгоритм разработки и реализации стратегии управления. Уточнены понятия «риск» и «финансовый риск». Осуществлен анализ финансово-экономической безопасности отечественных мясоперерабатывающих предприятий с помощью определенной системы показателей. Предложены меры по уменьшению влияния рисков на финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, риск, финансовые риски, механизм управления, стратегия управления, риск-менеджмент, мясоперерабатывающие предприятия.

УДК 338.24:658.15

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-24>

Берегова Т.А.

аспірант кафедри економіки промисловості

Одеська національна академія харчових технологій

The article is devoted to the study of the influence of risks on the formation of the management strategy of financial and economic security of meat-processing enterprises. The urgent issue is the need to ensure financial and economic security of the food enterprises, the use of risk management in its activity, and the selection of the most appropriate risk management methods. The multidimensionality of the concept of "financial and economic security", functions, tasks, the structure of the enterprise's economic security management system were reviewed; the concepts of "risk" and "financial risk" were clarified. The components of the financial and security management mechanism of the enterprise, the algorithm for the development and implementation of the management strategy were examined in detail. The management of financial security in the minds of stable and unstable business was taken into account. The importance of policy development of the financial risk management was emphasized, which is a component of the overall financial strategy of the enterprise and consists in developing a whole system of measures to identify financial risks, assess its concentration and probability of occurrence, prevent undesirable consequences of risk events and compensate for losses incurred. The basic management functions included in the functional structure of the financial security management mechanism was considered. These include components such as planning, organization and regulation, stimulation, control as part of accounting, analysis and audit. The concepts of "risk" and "financial risk" were clarified. The most dangerous financial risks for food enterprises were considered. The analysis of the financial and economic security of domestic meat processing enterprises was carried out in accordance with the specific system of indicators. The analysis of enterprises was carried out according to its financial statements. Conclusions were made about the state of financial and economic security on the meat-processing enterprises under the study. The measures to reduce the impact of risks on the financial and economic activities of enterprises were proposed.

Key words: financial and economic security, risk, financial risks, management mechanism, management strategy, risk management, meat-processing enterprises.

Постановка проблеми. Сучасні вітчизняні м'ясопереробні підприємства функціонують в досить несприятливих умовах, які негативно впливають на їх діяльність і пов'язані з постійними змінами зовнішнього середовища, високим рівнем фінансових ризиків, тому сьогодні особливої актуальності набувають питання, пов'язані із забезпеченням фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Фінансова безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки, оскільки від її позитивних результатів функціону-

вання будь-якого підприємства може стати успішним. В результаті фінансово-економічної незахищеності підприємств та їх активів від посягань конкурентів виникає потреба розроблення стратегії та механізму управління економічною безпекою для забезпечення ефективного розвитку діяльності вітчизняних підприємств з використанням математичного інструментарію їх оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі велику увагу приділено дослідженню сутності ризиків, що впли-

вають на фінансову безпеку суб'єктів господарювання. Теоретичні основи розроблення механізму управління економічною безпекою на підприємствах, а також визначення місця та ролі фінансових ризиків у системі управління фінансовою безпекою відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як О.І. Барановський, І.О. Бланк, Л.І. Васечко, К.С. Горячева, О.А. Грунін, М.М. Ермошенко, С.М. Ілляшенко, Т.С. Клебанова, А.Н. Ляшенко, В.Л. Ортинський, В.Л. Тамбовцев, В.В. Шликов. Однак потребують подальших досліджень основні складові механізму управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві, етапи формування та реалізації стратегії управління ФЕБП, а також вплив фінансових ризиків на стан безпеки підприємства.

Постановка завдання. Мета статі полягає в уточненні поняття «фінансово-економічна безпека підприємства», визначенні необхідності її забезпечення, дослідженні структури механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства та уточненні етапів формування стратегії управління його фінансово-економічною безпекою, особливостей ризик-менеджменту на підприємстві, а також оцінюванні рівня фінансово-економічної безпеки на прикладі м'ясопереробних підприємств України з урахуванням впливу різноманітних чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині головним показником ефективності діяльності підприємства є його конкурентоспроможність. Саме в таких умовах проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств (ФЕБП) стає найбільш актуальною. Поява кризових явищ на ринку товарів та послуг, дедалі зростаюча конкуренція серед підприємств, розширення спектру ризиків потребують від харчових підприємств створення стратегії фінансово-економічної безпеки та розроблення механізму управління, адаптованого до факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Головною метою фінансово-економічної безпеки є гарантування фінансової стійкості та максимального ефективного функціонування підприємства в поточному періоді, а також високого потенціалу розвитку в майбутньому, тобто здатності протистояти наявним негативним зовнішнім та внутрішнім факторам, виникаючим небезпекам і загрозам, які здатні завдати збитків підприємству.

Необхідність комплексного підходу до формування фінансової безпеки підприємства обумовлює її виділення в самостійний об'єкт управління в загальній системі фінансового менеджменту. У зв'язку з цим детально розглянемо сутність поняття «фінансова безпека підприємства», виявимо його найбільш характерні особливості.

Розглянемо декілька визначень поняття «фінансово-економічна безпека», які були наведені вітчизняними науковцями (табл. 1).

Аналіз наукової літератури з цього питання дав змогу узагальнити та доповнити сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства таким чином:

- фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства;
- фінансова та економічна безпека – це нерозривно пов'язані між собою категорії, що дає змогу поєднати ці поняття в єдиному визначенні, а саме визначенні фінансово-економічної безпеки;
- фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою комплексу кількісних та якісних параметрів фінансового стану, що відображають рівень його захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз;
- її показники повинні мати порогові значення, щоб оцінити рівень фінансової стійкості підприємства;
- об'єктом забезпечення фінансово-економічної безпеки є сформований комплекс пріоритетних фінансових та економічних інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі здійснення діяльності;
- основою формування фінансово-економічної безпеки підприємства є ідентифікація реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру його фінансовим та економічним інтересам, які доцільно впорядкувати за рівнем зниження небезпеки (наприклад, з використанням методу Парето), починаючи з тих, що приводять до найбільш відчутних за розміром і наслідками збитків;
- найважливішою цільовою спрямованістю системи ФЕБП є створення необхідних передумов його стійкого розвитку в короткостроковому та довгостроковому періодах.

До основних завдань управління фінансово-економічною безпекою підприємства можна віднести:

- визначення пріоритетних фінансових інтересів, що потребують захисту в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства;
- ідентифікацію та прогнозування зовнішніх і внутрішніх загроз фінансово-економічним інтересам підприємства;
- виявлення та попередження кризових явищ;
- забезпечення ефективною нейтралізації загроз фінансово-економічним інтересам підприємства, розроблення необхідних заходів, оцінювання їхньої ефективності [6].

Розглянемо основні етапи процесу управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

1) Розроблення системи фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства.

2) Ідентифікація, аналіз та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства, а також реалізації його фінансових інтересів (виокремлення множини загроз фінансо-

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансово-економічна безпека» в наукових працях вітчизняних економістів

Джерело	Визначення
І.О. Бланк «Управління фінансовою безпекою підприємства»	Фінансово-економічна безпека підприємства розглядається як кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах [1].
Л.І. Васечко	Фінансово-економічна безпека підприємства розглядається як один із найважливіших пріоритетів, оскільки є основою ефективного управління ресурсами (причому не лише фінансовими) задля захисту діяльності вітчизняного суб'єкта господарювання від недобросовісної конкуренції. Її незабезпечення приводить до таких негативних наслідків, як банкрутство, регрес галузей та, зрештою, підрив системи забезпечення існування держави загалом [2].
С.М. Ілляшенко	Фінансово-економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання його ресурсів та наявних ринкових можливостей, здатний забезпечити попередження внутрішніх та зовнішніх загроз, а також його тривале виживання, що забезпечує сталий розвиток на ринку відповідно до вибраної місії [3].
М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева (монографія «Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво»)	Фінансово-економічна безпека підприємства – це такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю фінансових інструментів, технологій та послуг, котрі використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати ефективний та сталий розвиток цієї фінансової системи [4].
О.В. Черниш, І.О. Тарасенко	Фінансово-економічна безпека підприємства визначається так: по-перше, як комплексне поняття, яке інтегрує в собі систему заходів, механізм їх генерування та забезпечення, а також проявляється через відповідний стан, який характеризується стабільністю, адаптивністю та позитивною динамікою економічної та інших взаємопов'язаних систем підприємства; по-друге, як рівень захищеності від негативних впливів навколишнього середовища, який досягається за рахунок відповідності фінансового, кадрового, техніко-технологічного та економічного потенціалів стратегічним цілям та завданням підприємства [5].

Джерело: розроблено автором на основі літературних джерел [1–5]

вій безпеці підприємства, оцінювання ймовірностей їх виникнення, розрахунок розміру можливих збитків від реалізації потенційних або реальних загроз, а також дослідження чинників, які спричинили збитки).

3) Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства (вибір критерія ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану; побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки; визначення порогових значень 224 показників (індикаторів); моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими; визначення інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства за вибраними показниками).

4) Забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства. Розроблення комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та рекомендацій щодо їх вжиття.

5) Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

6) Вжиття запланованих заходів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

7) Контроль за ходом вжиття запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства.

8) Оперативне управління системою фінансової безпеки підприємства за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке виявляється в коригуванні наявної або розробленні нової системи заходів із забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки [7, с. 71].

Існує безліч поглядів щодо структури механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Найбільш системним є погляд, за якого до основних складових елементів механізму управління фінансовою безпекою відносять об'єкти та суб'єкти управління, сукупність фінан-

сових інтересів підприємства, функції, принципи та методи управління, організаційну структуру, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення тощо. В такому розумінні механізм управління фінансовою безпекою підприємства є єдністю процесу управління й системи управління.

До основних методів механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства відносять такі [7, с. 296–297; 8, с. 78–80; 9]:

1) інституційно-правові (запровадження моніторингу рівня економічної безпеки та її складових, зокрема фінансової безпеки; прогнозування загроз, ризиків та розроблення заходів з їх нейтралізації; коригування планових показників діяльності в контексті забезпечення економічної безпеки; розроблення системи правил та режимів безпеки; створення інструкцій про матеріальну відповідальність та захист комерційної таємниці; захист підприємства від дій та рішень органів державного управління);

2) адміністративні (формування організаційної структури управління фінансово-економічною безпекою; визначення повноважень та відповідальності посадових осіб, розпорядку роботи, порядку дій у тій чи іншій ситуації; введення режимів входу/виходу персоналу та відвідувачів; регламентування інших дій суб'єктів управління фінансово-економічною безпекою);

3) економічні (вжиття заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання господарських ресурсів; оцінювання рівня сучасності та продуктивності матеріально-технічної бази, пошук резервів її покращення; підвищення рентабельності активів та конкурентоспроможності підприємства; фінансування заходів із прогнозування розвитку ринкової кон'юнктури, інституціонального регламентування фінансово-господарської діяльності та ресурсного забезпечення);

4) організаційно-технологічні (впровадження на підприємстві міжнародних систем управління якістю);

5) інформаційні (аналіз, облік комерційної інформації; створення надійної системи захисту інформації та каналів її проходження; використання систем кодування та шифрування);

6) соціально-психологічні (вжиття заходів матеріального стимулювання; створення ефективної системи морального заохочення працівників; підбір кадрів з урахуванням психологічних характеристик працівників; діагностика психоемоційного стану працівників; підтримка ініціативи; забезпечення перспективного соціального й професійного росту; укладання договорів, взаємних зобов'язань, об'єднання інтересів працівників; бесіди, пропаганда та агітація, призначені для поширення й роз'яснення політики керівництва у сфері фінансової безпеки; розроблення правил поведінки; створення атмосфери корпоративного духу; фор-

мування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі).

Усі вищезазначені групи методів управлінського впливу повинні бути застосовані в управлінні фінансово-економічною безпекою підприємства та реалізовуватися комплексно, безперервно та оперативно.

Згідно з дослідженнями актуальність розроблення стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства визначається низкою умов, а саме інтенсивністю змін факторів зовнішнього фінансового середовища; переходом до нової стадії життєвого циклу; кардинальною зміною цілей операційної діяльності підприємства, пов'язаної з новими комерційними можливостями, що відкриваються [10, с. 8–9].

Стратегія фінансово-економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватись на об'єктивних закономірностях розвитку фінансових відносин, визначати мету й завдання всієї системи забезпечення фінансово-економічної безпеки, орієнтуватись на розроблення та поступове вжиття заходів щодо закріплення й розвитку позитивних процесів і подолання негативних тенденцій у сфері діяльності суб'єкта господарювання.

Алгоритм розроблення та реалізації стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства доцільно здійснювати відповідно до таких етапів.

1) Визначення загального періоду формування та дії стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства.

2) Моніторинг та аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів. В ході дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища, що впливають на діяльність підприємства, вивчаються економічні та правові особливості фінансової діяльності підприємства; галузь, в якій діє підприємство (стадія її розвитку, масштаби дії, особливості продукції, що виробляється); становище підприємства в галузі (сильне, слабке або кризове; чи є підприємство лідером, перебуває на других ролях або бореться за виживання); проводяться аналіз і прогноз динаміки фінансових ринків; вивчаються динаміка 75 макроекономічних показників, державна політика щодо інвестицій, оподаткування, зниження ризиків тощо.

3) Визначення наявності процесів, що загрожують розвитку підприємства та його фінансово-економічній безпеці.

4) Комплексне оцінювання фактичного рівня фінансово-економічної безпеки.

5) Оцінювання стану фінансової безпеки підприємства за такими показниками, як фінансові коефіцієнти, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, темпи зростання прибутку, реалізації продукції, активів.

6) Формування переліку показників, за якими присутні загрози фінансово-економічній безпеці.

7) Прийняття рішення щодо розроблення стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства або перегляд положень поточної стратегії.

8) Формування проєктних сценаріїв стратегії фінансово-економічної безпеки з урахуванням результатів оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства.

9) Оцінювання та вибір найбільш пріоритетного сценарію стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства. До факторів, що визначають вибір базової стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, належать спільна стратегія розвитку («місія») підприємства; ступінь агресивності конкурентної стратегії; ступінь «криміногенності» регіону розміщення підприємства; фінансові можливості підприємства із забезпечення власної безпеки; кваліфікація персоналу служби безпеки підприємства; наявність підтримки з боку місцевих органів державної влади. За результатами оцінювання у вибрану стратегію фінансово-економічної безпеки можуть бути внесені необхідні корективи. Після визначення базової стратегії вона аналізується й підтверджується вищою ланкою управління, після чого забезпечується узгодженість різних планів, програм та інвестиційних рішень.

10) Забезпечення реалізації стратегії фінансово-економічної безпеки.

11) Організація контролю за реалізацією стратегії фінансово-економічної безпеки.

Запропонований алгоритм розроблення та реалізації стратегії фінансово-економічної безпеки за необхідності може бути уточнений та деталізований з урахуванням особливостей фінансової діяльності конкретного підприємства.

Фінансова діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з багатьма ризиками. До визначення сутності ризику існує багато підходів.

Враховуючи його економічну сутність, охарактеризуємо ризик як ймовірність виникнення від'ємного результату, тобто ймовірність упущення вигоди, недоотримання прибутку, матеріальних чи фінансових втрат порівняно з плановими чи прогнозними розрахунками.

У ширшому понятті фінансовий ризик можна розуміти як відхилення реальних показників від оцінювання наявного стану й прогнозів майбутнього розвитку фінансової ситуації. Чим точніше розрахунки, тим вище ступінь збігу оцінок і прогнозів з реальними показниками. Позитивне відхилення означає можливість отримати додатковий прибуток, а негативне – можливість отримати збитки. Кожній можливості отримати прибуток протистоїть можливість отримати збитки [11, с. 119].

Фінансовий ризик є однією з найбільш складних категорій, що пов'язана зі здійсненням господарської діяльності, якій властива невизначеність настання фінансових втрат. Господарську

діяльність підприємства можуть супроводжувати різні види фінансових ризиків, зокрема ризики зниження фінансової стійкості та неплатоспроможності, інвестиційний, відсотковий, депозитний, кредитний, валютний, ціновий, інфляційний, інноваційний [12, с. 23–26].

Фінансові ризики виникають під час фінансової діяльності чи виконання фінансових угод. До фінансових ризиків належать валютні, інфляційні, дефляційні, ліквідності, інвестиційні (ризик прямих фінансових втрат, ризик невикористаних можливостей, процентний ризик, кредитний та портфельний ризики) [13]. Ці види фінансових ризиків мають різні джерела виникнення, оскільки належать або до систематичних (ринкових), або до несистематичних (специфічних) ризиків. Перші характеризують ймовірність фінансових втрат, які пов'язані з неблагополучними змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку, а другі – ймовірність фінансових втрат, викликаних неефективною діяльністю підприємства.

Джерелом ризиків для суб'єктів господарювання може бути негативний вплив з боку постачальників сировини (невідповідність умов постачання, неритмічність постачання, неякісна логістика, порушення договірних умов тощо); банківських установ (відмова в наданні кредиту, вимога термінового чи дострокового погашення кредиту); державних установ, таких як антимонопольний комітет, органи виконавчої влади, фінкальна служба (застосування санкцій та розслідування щодо продукції, відміна чи ненадання пільг, різке підняття тарифів тощо); споживачів (зміна умов постачання, відмова від готової продукції, банкрутство дебіторів); посередників (відмова від власних зобов'язань, зміна політики діяльності); конкурентів (рейдерство, здійснення недобросовісної конкуренції тощо).

Таким чином, фінансові ризики впливають на різні аспекти господарської діяльності суб'єкта господарювання, проте найбільш суттєво їх вплив проявляється в таких двох напрямках:

– формування рівня прибутковості фінансової діяльності підприємства (ці два показники тісно взаємопов'язані та є єдиною системою «прибутковість – ризик»);

– генерування прямої загрози банкрутства підприємства, оскільки фінансові втрати, пов'язані з цим ризиком, найбільш відчутні.

Підкреслимо, що основною метою управління ризиками на підприємстві, або ризик-менеджменту, є забезпечення максимальної ефективності системи управління та досягнення фінансової стійкості й стабільності підприємства з огляду на стан невизначеності та чинники впливу на досягнення головних цілей підприємства.

Необхідною та невід'ємною складовою ризик-менеджменту на підприємстві є управління

фінансовими ризиками. Тут значне місце посідає розроблення політики управління фінансовими ризиками, що є складовою загальної фінансової стратегії підприємства та полягає в розробленні цілої системи заходів з виявлення фінансових ризиків, оцінювання рівня їхньої концентрації та ймовірності виникнення, попередження небажаних наслідків ризикових подій і компенсації понесених втрат.

Звертаючи увагу на особливості економічного стану харчових підприємств в Україні, можемо виділити такі основні види стратегій управління ризиками:

- стратегія управління під час виявлення високого ризику полягає у забезпеченні рентабельної діяльності шляхом уникнення та передачі ризику;

- стратегія управління під час виявлення помірного ризику спрямована на забезпечення прибуткової діяльності шляхом мінімізації ризику (створення резервних фондів, самострахування, диверсифікація, лімітування, вжиття превентивних заходів, отримання кредитів, позик або державних дотацій для покриття збитків та відновлення діяльності тощо);

- стратегія управління під час виявлення низького ризику повинна забезпечити прибуткову діяльність шляхом мінімізації та прийняття ризику (самострахування, диверсифікація) [14].

Управління ризиками має входити в загально-організаційний процес управління цілим підприємством, який має власну розроблену стратегію й тактику ефективного управління ризиками.

Показники, за допомогою яких можна оцінити фінансово-економічний стан підприємства, наведені в табл. 2.

Індикатори фінансово-економічної безпеки призначені для визначення кількісних показників соціально-економічної дійсності, перевищення рівня яких перетворить потенційні загрози на реальні. До основних індикаторів, що характеризують рівень фінансово-економічної безпеки на харчових підприємствах України, відносять такі.

1) Показники, що визначають фінансову стійкість:

- коефіцієнт автономії (нормативне значення: $K_{фа} > 0,5$);

- коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів, або коефіцієнт фінансового ризику (нормативне значення: $K_{фр} < 0,5$; критичне значення: $K_{фр} = 1$);

- коефіцієнт фінансової стійкості (нормативне значення: $0,5 < K_{фс} < 0,9$);

- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;

- коефіцієнт маневреності власного капіталу (нормативне значення: $0,1 < K_{м} < 0,5$);

- коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів, або коефіцієнт структури капіталу (позитивною характеристикою є зростання в динаміці).

2) Показники, що визначають платоспроможність:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності (нормативне значення: $0,2 < K_{ал} = 0,5$);

- коефіцієнт швидкої ліквідності, або проміжний коефіцієнт ліквідності (нормативне значення: $0,6 < K_{шл} = 0,8$);

- коефіцієнт поточної ліквідності, або загальний коефіцієнт покриття (нормативне значення: $K_{пл} > 2,0$).

3) Показники, що визначають ділову активність:

- коефіцієнт загальної оборотності капіталу, або ресурсовіддача (позитивною характеристикою є зростання в динаміці);

- фондівіддача (позитивною характеристикою є зростання в динаміці);

- період обігу запасів (позитивною характеристикою є зменшення в динаміці);

- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (позитивною характеристикою є зростання в динаміці).

Система показників-індикаторів, які отримали кількісне вираження, є інструментарієм раннього інформування про небезпеку та розроблення заходів щодо її попередження. До найбільш небезпечних фінансових ризиків м'ясопереробних підприємств належать ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності (ризик незбалансованої ліквідності), інвестиційний ризик. Розрахуємо показники, що відображають рівень фінансово-економічної безпеки на вітчизняних м'ясопереробних підприємствах ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат», ПрАТ «Україн-

Таблиця 2

Показники для визначення фінансово-економічного стану підприємства

Платоспроможність	Ділова активність
<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт загальної ліквідності; – коефіцієнт термінової ліквідності; – коефіцієнт абсолютної ліквідності. 	<ul style="list-style-type: none"> – Оборотність активів; – оборотність товарно-матеріальних запасів; – середній термін оплати дебіторської заборгованості; – середній термін оплати кредиторської заборгованості.
Фінансова стійкість	Прибутковість
<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт автономії; – коефіцієнт забезпеченості боргів; – фінансовий важіль. 	<ul style="list-style-type: none"> – Чистий прибуток; – рентабельність.

ський бекон», ПП Фірма «ГАРМАШ», а результати відобразимо в табл. 3.

Відповідно до отриманих результатів зробимо такі висновки. Найбільш фінансово стійким, стабільним та незалежним від інвесторів і зовнішніх кредиторів є ПП Фірма «ГАРМАШ» (коефіцієнт автономії більше нормативного значення, коефіцієнт фінансового ризику зменшується в динаміці, коефіцієнт маневреності в динаміці збільшується незначними темпами).

На перших двох підприємствах (ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат», ПрАТ «Український бекон») значення коефіцієнта абсолютної ліквідності перебувають нижче норми, що свідчить про втрату підприємствами грошової платоспроможності. Значення коефіцієнтів проміжної та поточної ліквідності перевищує норму на ПрАТ «Український бекон» і ПП Фірма «ГАРМАШ», що свідчить про спроможність м'ясопереробних підприємств покрити свої поточні та короткострокові зобов'язання. Однак на м'ясопереробному підприємстві ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат» ці показники нижче норми, що свідчить про недостатність коштів для погашення поточних і короткострокових зобов'язань, що може привести до банкрутства. Така ситуація зумовлює підвищення ризиковості діяльності та збільшує ймовірність негативних фінансових наслідків, таких як збитки та недоотримання частини доходу.

Коефіцієнт загальної оборотності капіталу, фондівіддача, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зростають у динаміці на всіх досліджуваних підприємствах, що є позитив-

ною характеристикою для підприємств. Величина показника періоду обороту запасів зменшується в динаміці на всіх підприємствах, а це добре.

Відповідно до аналізу фінансової звітності підприємств за визначений період можна відзначити, що на всіх вітчизняних м'ясопереробних підприємствах, крім ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат», величина чистого прибутку зростає в динаміці, що свідчить про те, що ці підприємства досить ефективно працюють та вміють раціонально використовувати свої виробничі ресурси.

Для вдосконалення системи управління переліченими фінансовими ризиками потрібно вжити низку заходів, таких як оптимізація структури капіталу, оптимізація структури активів та пасивів, оптимізація структури дебіторської заборгованості, запровадження системи прогнозування системи ринкового середовища.

Загалом оптимальною для ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат» є структура капіталу, що передбачає 40–50% власного капіталу та 55–60% позикового капіталу. Не беручи до уваги певний рівень ризику, можемо сказати, що ця структура буде характеризуватися низькою вартістю капіталу, а також високим рівнем рентабельності власного капіталу. Крім того, вона дає можливість формувати додаткові активи за сприятливої кон'юнктури ринку. Не менш важливим є формування структури активів та пасивів ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат», яка дасть змогу покращити показники ліквідності підприємства, відповідно, мінімізувати ризик неплатоспроможності. У структурі пасивів необхідно зменшити частку найбільш

Таблиця 3

Аналіз показників фінансово-економічної безпеки м'ясопереробних підприємств за 2016–2017 рр.

Показник	ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат»		ПрАТ «Український бекон»		ПП Фірма «ГАРМАШ»	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
<i>Показники, що визначають фінансову стійкість</i>						
Коефіцієнт автономії	0,41	0,39	0,01	0,17	0,90	0,85
Коефіцієнт фінансового ризику	1,41	1,58	144,93	0,92	0,01	0,02
Коефіцієнт маневреності	-0,46	-0,56	-15,49	-0,52	0,45	0,47
Коефіцієнт покриття довгострокових вкладень	0	0	0	0	0	0
<i>Показники, що визначають платоспроможність</i>						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0,02	0	0,01	0,52	0,21
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,49	0,64	0,85	4,25	49,06	27,60
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,49	0,64	0,85	4,25	49,06	27,60
<i>Показники, що визначають ділову активність</i>						
Коефіцієнт загальної оборотності	8,44	8,94	1,35	1,95	2,54	2,89
Фондівіддача	5,09	5,82	7,96	8,24	2,21	2,90
Період оборотів запасів	46,28	43,69	302,25	213,78	160,46	146,16
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,76	6,23	1,10	1,66	16,32	21,05

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності виробничо-господарської діяльності досліджуваних м'ясопереробних підприємств

термінових та поточних пасивів. Також необхідно скоротити довгострокові пасиви. Для покриття великого обсягу необоротних активів, які необхідні для ефективного функціонування та подальшого розвитку, ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат» має значно збільшити частку постійних пасивів. Запропонована структура забезпечить стабільність підприємства в довгостроковій перспективі. В структурі активів має збільшитися частка найбільш ліквідних активів, а саме частка активів, що швидко реалізуються, відповідно, зменшиться частка активів, що повільно та важко реалізуються (необоротні активи). Оптимізувати структуру майна підприємства важливо також для мінімізації кредитного ризику. Зокрема, це стосується його дебіторської заборгованості. Необхідними є також покращення планування та детальне розроблення плану розвитку. Доцільно буде здійснити аналіз ризиковості діяльності та стану безпосередньо підприємства, зробити порівняльний аналіз щодо ризиковості діяльності в межах ринкового сегменту, галузі, країни.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємства м'ясопереробної галузі мають приділяти особливу увагу проблемам управління ризиками та забезпеченню власної фінансово-економічної безпеки, що полягає в досягненні стабільності та максимальної ефективності їх функціонування, а також високому потенціалі розвитку в майбутньому. З огляду на можливі ризики, ймовірність їх настання та ступінь впливу кожне м'ясопереробне підприємство має застосовувати у своїй діяльності ефективний механізм управління ризиками, що базуватиметься на визначеній стратегії управління ризиком, формування якої залежить від особливостей господарської діяльності підприємства. При цьому особливу увагу необхідно приділити визначенню впливу факторів, які посилюють ризик, щоби суб'єкт господарювання в подальшій діяльності не отримав значно більших втрат або не збанкрутував.

Відзначимо, що основною проблемою, з якою стикаються вітчизняні м'ясопереробні підприємства, є недостовірність інформації для оцінювання ризиків або її повна відсутність. В такому разі найбільш прийнятним методом оцінювання ризику є оцінювання фінансового стану підприємства, що здійснюється за фінансовою звітністю суб'єктів господарювання та є доступним джерелом інформації. Згідно з проведеним аналізом стану фінансово-економічної безпеки на вітчизняних м'ясопереробних підприємствах (ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат», ПрАТ «Український бекон», ПП Фірма «ГАРМАШ») виявлено таке. На першому досліджуваному підприємстві є реальні проблеми з фінансовою стійкістю та незалежністю, ліквідністю, погашенням короткострокових зобов'язань у зв'язку з недостатністю коштів, недоотриман-

ням прибутку, що може привести до банкрутства. Інші підприємства працюють досить ефективно та можуть гідно конкурувати на ринку м'ясопродуктів.

Згідно з аналізом поточної ситуації в галузі можемо побачити, що теперішній механізм управлінських рішень спрямовано на мінімізацію галузевих та міжгалузевих ризиків, щоби м'ясопереробна галузь набула стійкості, посприявши зміцненню продовольчої безпеки країни. Саме такий підхід дасть змогу спрогнозувати можливі ризики, здобути відносну продовольчу незалежність, визначити ключові технологічні й економічні чинники для подальшого динамічного розвитку. Також важливим компонентом фінансово-економічної безпеки м'ясопереробних підприємств є показник їх конкурентоздатності. Однак для реалізації цього компонента необхідна комплексна державна підтримка на загальнонаціональному та регіональному рівнях.

Для зменшення впливу ризиків на фінансово-господарську діяльність м'ясопереробних підприємств необхідно забезпечити своєчасне та повне надання необхідної інформації щодо чинників впливу; оптимізацію управління оборотними активами й поточними зобов'язаннями; створення резервних фондів задля покриття можливих збитків і втрат, а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат різноманітних ресурсів; раціональну організацію використання фінансових ресурсів тощо.

Також необхідно вжити заходів щодо мінімізації чи нейтралізації фінансових ризиків у майбутньому. До таких заходів належать уникнення, диверсифікація, лімітування, внутрішнє та зовнішнє страхування. Причому кожен вид ризику потребує індивідуального рішення залежно від об'єктивних та суб'єктивних обставин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2001. 528 с.
2. Васечко Л.І. Огляд понятійного апарату фінансово-економічної безпеки підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 9. С. 115–118.
3. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво : монографія. Київ : НАУ, 2010. 232 с.
4. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 3. С. 12–19.
5. Черниш О.В., Тарасенко І.О. Фінансова безпека підприємства в умовах кризового середовища. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 3. Т. 2. С. 117–119.
6. Бондарчук Н.В. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. С. 118–123.
7. Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркачук В.В. Фінансово-економічна безпека під-

приємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія. Львів : ЛігаПрес, 2012. 386 с.

8. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Львів : ЛьвДУВС, 2011. 380 с.

9. Орлик О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства та підходи до її забезпечення. *Інформаційна та економічна безпека* : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Харків : ХІБС УБС НБУ, 2014. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1519> (дата звернення: 28.11.2019).

10. Бланк І.А. Финансовая стратегия предприятия. 2016. URL: http://lib100.com/book/management/financial_strategy (дата звернення: 29.11.2019).

11. Бабаніна Н.В. Фінансові ризики в системі управління фінансовою безпекою підприємства. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2014. Вип. 2 (17). С. 116–122.

12. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками. Киев : Ника-Центр, 2005. 600 с.

13. Подольчак Н.Ю. Управління фінансовими ризиками на підприємствах. *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Серія: Економічні науки*. 2001. № 3. С. 275–279.

14. Ковернега Т.А. Особливості формування стратегії управління економічними ризиками для забезпечення економічної безпеки на вітчизняних підприємствах. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 8 (7). С. 98–102.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2001) *Upravlenie finansovoy bezopasnost'yu predpriyatiya* [Enterprise Financial Security Management]. Kiev : Nika-Tsentr ; El'ga. pp. 528.

2. Vasechko L.I. (2012) *Ohliad poniatinnoho aparatu finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriyemstva* [Review of the conceptual apparatus of financial and economic security of the enterprise]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 9, pp. 115–118.

3. Yermoshenko M.M. (2010) *Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpriyemnytstvo* [The Financial Component of Economic Security: State and Entrepreneurship] : *monohrafiia* / M.M. Yermoshenko, K.S. Horiacheva. Kyiv : NAU. pp. 232.

4. Il'yashenko S.N. (2003) *Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke* [Components of economic security of enterprises and approaches to their assessment]. *Aktual'ni problemi ekonomiki*, no. 3, pp. 12–19.

5. Chernysh O.V., Tarasenko I.O. (2009) *Finansova bezpeka pidpriyemstva v umovakh kryzovoho sere-*

dovyshcha [Financial security of the company in a crisis environment]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 3, vol. 2. pp. 117–119.

6. Bondarchuk N.V. (2016) *Sutnist finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriyemstva ta neobkhdnist yii zabezpechennia* [The essence of financial and economic security of the enterprise and the need to ensure it]. *Efektyvna ekonomika*, no. 11. pp. 118–123.

7. Vasylytsiv T.H. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriyemstv Ukrainy (2012): stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [Financial and economic security of Ukrainian enterprises: strategy and mechanics of care]: *monohrafiia* / T.H. Vasylytsiv, V.I. Voloshyn, O.R. Boikevych, V.V. Karkavchuk. Lviv : Liha-Pres, pp. 386.

8. Moiseienko I.P. (2011) *Upravlinnia finansovo-ekonomichnoi bezpekoiu pidpriyemstva* [Management of financial and economic security of the enterprise]. Lviv : LvDUVS, pp. 380.

9. Orlyk O.V. (2014) *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriyemstva ta pidkhody do yii zabezpechennia* [Financial and economic security of the enterprise and approaches to its provision]. *Informatsiina ta ekonomichna bezpeka: materialy Mizhnarodnoi nauk.-prakt. internet-konferentsii*. Kharkiv : KhIBS UBS NBU. Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1519> (accessed: 28 November 2019).

10. Blank I.A. (2016) *Finansovaya strategiia predpriyatiya* [The financial strategy of the enterprise]. Available at: http://lib100.com/book/management/financial_strategy (accessed: 29 November 2019).

11. Babanina N.V. (2014) *Finansovi ryzyky v systemi upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriyemstva* [Financial risks in the financial security management system of the enterprise]. *Visnyk Skhidnoieuropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*, vol. 2 (17), pp. 116–122.

12. Blank I.A. (2005) *Upravlenie finansovymi riskami* [Financial risk management]. Kyiv : Nika-Tsentr.

13. Podolchak N.Yu. (2001) *Upravlinnia finansovymy ryzykamy na pidpriyemstvakh* [Management of financial risks in enterprises]. *Naukovyi visnyk Volynskoho derzhavnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky. Serii: ekonomichni nauky*, no. 3, pp. 275–279.

14. Koverneha T.A. (2014) *Osoblyvosti formuvannia stratehii upravlinnia ekonomichnymy ryzykamy dlia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky na vitchyznianskykh pidpriyemstvakh* [Features of formation of the strategy of management of economic risks for ensuring economic security at domestic enterprises]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 8 (7), pp. 98–102.

**IMPACT OF RISKS ON FORMING THE MANAGEMENT STRATEGY
OF FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF DOMESTIC MEAT-PROCESSING ENTERPRISES**

Modern domestic meat-processing enterprises operate in rather unfavorable conditions, which adversely affect their activities, and are associated with constant changes in the environment, high levels financial risks. Therefore, issues related to ensuring the financial and economic security of economic entities are of particular relevance today.

The emergence of crises in the market for goods and services, increasing competition among enterprises, widening the range of risks requires the management of enterprises to create a financial and economic security strategy and develop a management mechanism adapted to the factors of the internal and external environment.

The enterprise financial security management mechanism is the unity of the management process and the management system. It consists of the following elements: objects and entities, the set of financial interests of the enterprise, functions, principles and methods of management, organizational structure, regulatory support, information support, etc.

The enterprise financial and economic security strategy should be based on the objective laws of development of financial relations, determine the purpose and objectives of the whole system of financial and economic security, focus on the development and gradual implementation of measures to consolidate and develop positive processes and overcome negative trends in the field of business management.

According to the results of the financial and economic security indicators of the enterprise, the chosen strategy can be made necessary adjustments. Once the underlying strategy has been identified, it is analyzed and validated by senior management, and then the various plans, programs and investment decisions are consistent.

The financial activities of business entities are fraught with many risks. Financial risk is one of the most difficult categories associated with the business activity, which is characterized by the uncertainty of the occurrence of financial losses.

Thus, it can be argued that financial risks affect various aspects of the entity's economic activity, but its most significant impact is manifested in shaping the level of profitability of an entity's financial activity and generating a direct threat of bankruptcy.

A necessary and integral part of risk management in the enterprise is financial risk management. The development of financial risk management policy, which is an integral part of the overall financial strategy of the enterprise, plays an important role in this. It is to develop a comprehensive system of measures to identify financial risks, assess its concentration and likelihood of occurrence, prevent unwanted effects of risk events and compensate for losses incurred.

The main indicators that characterize the level of financial and economic security at Ukrainian enterprises include indicators that determine financial sustainability, indicators that determine solvency and metrics that determine business activity.

According to the analysis of the financial and economic security situation at three domestic meat-processing enterprises, we determined the real security status of the economic entities. The first surveyed enterprise has real problems with financial stability and independence, liquidity, repayment of short-term liabilities due to lack of funds, lack of profit, which in turn can lead to bankruptcy. Other enterprises are performing well enough and can compete in the meat market.

Thus, in order to reduce the impact of risks on the financial and economic activities of meat processing enterprises, it is necessary to ensure: timely and complete provision of the necessary information on the factors of influence; optimizing the management of current assets and current liabilities; creation of reserve funds to cover possible losses and losses, as well as negative financial results, additional expenses of various resources; rational organization of the use of financial resources and the like.

ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

DIAGNOSIS OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE DAIRY INDUSTRY

У статті узагальнено сутність поняття «конкурентна перевага», визначено її місце у забезпеченні стійкого конкурентоспроможного розвитку підприємства. Встановлено, що сучасні тенденції розвитку середовища функціонування підприємства зумовили неоднозначність поглядів науковців і практиків на визначення поняття «конкурентна перевага». Доведено, що конкурентна перевага є певною сукупністю особливих наявних і сформованих ознак економічної системи підприємства, які визначають його переваги перед конкурентами. Наведено рейтинг виробників молочної продукції на ринку України. Сформульовано основні умови забезпечення конкурентоспроможності та основні напрями розвитку, які дадуть змогу сформувати конкурентні переваги. Розглянуто чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на конкурентоспроможність молочної продукції. Методом SWOT-аналізу здійснено комплексну оцінку конкурентної позиції підприємства на ринку молокопереробної галузі. На основі дослідження розроблені практичні рекомендації для підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги підприємства, конкурентне середовище, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, SWOT-аналіз.

В статті обобщена сущность понятий «конкурентное преимущество», опреде-

лено ее место в обеспечении устойчивого конкурентоспособного развития предприятия. Установлено, что современные тенденции развития среды функционирования предприятия обусловили неоднозначность взглядов ученых и практиков на определение понятий «конкурентное преимущество». Доказано, что конкурентное преимущество является определенной совокупностью существующих и сложившихся признаков экономической системы предприятия, определяющих его преимущества перед конкурентами. Приведен рейтинг производителей молочной продукции на рынке Украины. Сформулированы основные условия обеспечения конкурентоспособности и основные направления развития, которые позволят сформировать конкурентные преимущества. Рассмотрено влияние основных факторов внешней и внутренней среды на конкурентоспособность молочной продукции. Методом SWOT-анализа осуществлена комплексная оценка конкурентной позиции предприятия на рынке молокоперерабатывающей отрасли. На основе исследования разработаны практические рекомендации для предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества предприятия, конкурентная среда, внешняя среда, внутренняя среда, SWOT-анализ.

УДК 339.137.22

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-25>

Берницька Д.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та економічної теорії
Тернопільський національний
економічний університет

The theoretical, methodical and practical aspects of formation and realization of competitive advantages of products of dairy industry of Ukraine in modern conditions are investigated in the article. The essence of the concept of "competitive advantage" is generalized. The main properties of competitive advantages are highlighted. It is established that the modern tendencies of development of the environment of an enterprise have caused ambiguity of views in scientist community and practitioners on definitions of concepts "competitive advantage". Two main categories of competitive advantage are explored: external ones based on market strength and internal ones based on productivity and, as a consequence, lower costs. It has been proven that the enterprise can take advantage of its competitive advantages depends not only on the intensity of direct competition, but also on other competitive forces. The rating of dairy producers on the Ukrainian market is given. The basic conditions for ensuring competitiveness and the main directions of development will be formulated, which will allow to generate competitive advantages. The influence of the main factors of the external and internal environment influencing the competitiveness of dairy products is considered. Increasing the competitive position of enterprises is possible only in view of changing factors and adaptation to it, studying the needs of consumers, better satisfying them and forming loyalty to brands, finding ways to defy competitors. The method of SWOT analysis made a comprehensive assessment of the competitive position of the enterprise in the dairy industry market and the influence of internal and external factors on its formation. With this method, we can understand what needs to be looked at in the management process in order to improve our competitive position in the market. As a result of the conducted SWOT-analysis, the priorities of improving the competitiveness of the enterprise were identified from the category of strengths and opportunities and practical recommendations for application were given. Based on the results of the study, a slight predominance of strengths and opportunities over weaknesses and threats was discovered, which testifies to the unstable nature of the available competitive advantages.

Key words: competitiveness, competitive advantages of the enterprise, competitive environment, external environment, internal environment, SWOT analysis.

Постановка проблеми. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства пов'язане з визначенням конкурентних переваг: стратегічних перспектив, сили конкурентної позиції підприємства, сильних і слабких сторін діяльності підприємства тощо. Проте виникають проблеми, пов'язані з відсутністю узагальнених підходів до визначення сутності поняття «конкурентні переваги підприємства». Зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі, вимагають швидкої й адекватної реакції підприємства для підтримки і посилення своєї конкурентоспроможності.

Виходячи з цього, конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити досягненням і розвитком конкурентних переваг, котрі виникають в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства.

Таким чином, конкурентні переваги є одним із базових понять теорії конкуренції, а їхня дія відбувається у конкретних ринкових умовах. Однак вплив одних і тих самих чинників може посилювати чи послаблювати одну й ту саму перевагу, що висуває необхідність п'ять разів їх дослідження дотримуватися системного підходу.

Підприємство повинно володіти унікальними конкурентними перевагами. Завдяки перевагам у наявних ресурсах чи перевагам, що забезпечують операційну ефективність, можна досягти лише тимчасового результату, в сучасних умовах цього не досить. Тому важливим напрямом формування та розвитку конкурентних переваг є розроблення ефективного механізму їх оцінювання, який базуватиметься на унікальному позиціонуванні компанії, орієнтації на унікальні види діяльності. Саме це дасть змогу забезпечити довгострокові конкурентні переваги, ефективно використовувати та розвивати на довгострокову перспективу потенціал підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження конкурентоспроможності засновується на теорії конкурентної переваги М. Портера. Крім того, проблемні питання оцінки конкурентних переваг, рівня конкурентоспроможності продукції й підприємства, методи їх визначення та підходи до класифікації конкурентних переваг висвітлюються у наукових працях таких учених: Г.Л. Азоєва, Л.В. Балабанової, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, І. Должанського, З.Є. Шершньової, Р.А. Фатхутдінова та інших.

Є питання, які не набули достатнього висвітлення та потребують докладного розгляду. Зокрема, відсутність цілісного, обґрунтованого інструментарію оцінки конкурентних переваг з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, який враховував би вітчизняну специфіку і допомагав підприємствам виживати та досягати успіху в складних умовах ринкової економіки, зумовлює необхідність і актуальність досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й обґрунтування теоретичних, методологічних положень щодо сутності конкурентних переваг підприємства на вітчизняному ринку молочної продукції та їх оцінка з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Конкурентоспроможність продукції характеризується наявністю у неї конкурентних переваг. Низка авторів ототожнюють конкурентну перевагу і конкурентоспроможність на індивідуальному рівні, їхня позиція полягає в тому, що конкурентна перевага є властивістю товару, яка робить його привабливішим для споживача, ніж подібний товар конкурента.

Класиком теорії конкуренції і конкурентоспроможності вважається Майкл Портер [7], вагомим внеском якого є дослідження категорії «конкурентних переваг» – ключових факторів успіху, характерних для певного підприємства (галузі) чинників, що дають йому переваги над конкурентами (іншими галузями)

М. Портер дійшов висновку, що конкурентна перевага як на внутрішньому, так і на зовніш-

ньому ринках залежить від наявності й ефективності використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні фірми. Причому комбінація ключових факторів успіху не є постійною та універсальною для всіх галузей промисловості. Кожна окрема галузь має свої специфічні вимоги до такої комбінації.

Більш повне визначення суті конкурентних переваг підприємства наводиться у праці Ж.Ж. Ламбена, який вказує, що конкурентна перевага – це характеристики і властивості товару, що створюють для підприємства певний пріоритет над прямими конкурентами [6, с. 369]. Так, Ж. Ламбен визначає три групи факторів (джерел) формування конкурентних переваг підприємства: якість продукції, витрати виробництва, ключові компетенції.

Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентну перевагу як ексклюзивну цінність, що дає перевагу над конкурентами [9, с. 200]. Однак таке визначення, на наш погляд, є не зовсім правильним, оскільки конкурентними перевагами підприємства можуть бути не лише певні цінності, а й спосіб їх застосування чи використання в процесі господарської діяльності.

На думку Г.Л. Азоєва та А.П. Челенкова, конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності, що можна виміряти економічними показниками [1]. На думку І. Должанського [4], конкурентна перевага – рівень ефективного використання всіх наявних у фірми всіх видів ресурсів. Таким чином, конкурентна перевага визначає можливість суб'єкта конкуренції випередити конкурентів і досягти конкурентоспроможності.

Аналіз наукової літератури дав змогу зробити висновок, що науковці по-різному намагаються трактувати це поняття. Таким чином, нині використовується ціла низка визначень конкурентних переваг підприємства, і якщо одні з них досить правильно і повно відображають суть цього поняття, то інші є частковими і стосуються лише окремих сфер діяльності виробничих одиниць. Загалом же, характеризуючи суть поняття «конкурентні переваги підприємства», можна відзначити, що конкурентними перевагами підприємства є сукупність комбінацій наявних у нього ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.) та способів їх використання, які забезпечують йому ширші можливості виробництва і реалізації продукції порівняно з його конкурентами.

Найбільш поширеним в наукових колах нині є поділ джерел формування конкурентних переваг підприємства на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх конкурентних переваг належать: виробничі; технологічні; кваліфікаційні; організаційні; управлінські; інноваційні; спадкові; еконо-

мічні та географічні чинники, які відображають потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій.

Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших внутрішніх переваг, а з іншого – забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів. Швидко вплинути на зовнішні фактори підприємство не в змозі, але внутрішні фактори є майже цілком контрольованими керівництвом підприємства [2, с. 36].

Конкурентні переваги мають порівняльний характер, оскільки вони можуть бути оцінені лише методом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажу. Для забезпечення конкурентної переваги необхідні комплексні зусилля. Абсолютні конкурентні переваги створюють додаткові стимули для науково-технічного прогресу, сприяючи у перспективі розвитку конкуренції.

Аналізуючи конкурентоспроможність підприємства молокопереробної промисловості та його конкурентні переваги, доцільно надати коротку характеристику підприємства та його місця у галузі.

ПрАТ «Тернопільський молокозавод» має досить стійку позицію на ринку молочних продуктів та формує позитивний імідж у споживачів, виробляє конкурентоспроможну продукцію яка славиться бездоганною якістю, відповідає міжнародним стандартам, що підтверджується перемогами на національних та регіональних конкурсах.

Фірма займає 5% вітчизняного ринку молокопродукції, що є досить високим показником. З 30 вітчизняних підприємств лише 4 компанії молочної галузі займають більшу частку ринку, ніж ПрАТ «Тернопільський молокозавод»: ТОВ «Люстдорф» (Вінницька обл.) – 12%; ПАТ «Яготинський МЗ» (Київська обл.) – 9%; ПАТ «Кременчузький ГМЗ» (Полтавська обл.) – 6%; ПАТ «Київський ГМЗ № 3» (Київська обл.) – 6%. Ще два підприємства займають таку ж частку ринку, як досліджуване підприємство: ПАТ «Комбінат Придніпровський» (Дніпропетровська обл.) та ТОВ «Данон-Дніпро» (Херсонська обл.) – по 5% ринку. Це свідчить про стійку конкурентну позицію ТМ «Молокія»

Аналіз обсягів виробництва молокопродуктів в Україні свідчить, що досліджуване підприємство займає лідируючі позиції серед конкурентів. Так, за рівнем виробництва цільномолочних продуктів у 2015–2016 роках ПрАТ «Тернопільський молокозавод» займає 6-ту позицію серед 30 аналогічних підприємств України [8, с. 187].

Проте висока собівартість сировини, недостатня забезпеченість виробництва прогресивними технологіями, відсутність повноцінного управління сировинним потоком можуть спричи-

нити послаблення конкурентних позицій компанії порівняно з іншими молокопереробними підприємствами. Тому важливим аспектом стратегії розвитку підприємств молокопереробної галузі у ринковій економіці є створення умов для випуску продукції, яка має конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках, має включати заходи, спрямовані як на випуск конкурентоспроможної продукції, так і на утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності. Усе це неможливе без певних зусиль підприємств з вивчення конкурентного середовища.

Також слід звернути увагу на фактори середовища, в якому перебуває підприємство. Узагальнено їх можна поділити на фактори зовнішнього впливу та внутрішні. Зовнішні фактори – це чинники ринкового середовища, у якому функціонує виробник, які доцільно аналізувати за допомогою такого інструменту стратегічного аналізу, як PEST-аналіз [3, с. 43].

Результатом PEST-аналізу є вибір основних факторів зовнішнього макросередовища, які формують можливості і загрози у прогнозованому періоді. Фактори внутрішнього середовища формують сильні і слабкі сторони підприємства,

з метою оцінки діяльності підприємства та визначення його конкурентних переваг дослідимо зовнішнє та внутрішнє середовище за допомогою SWOT-аналізу.

У цьому методі підприємство розглядають з чотирьох принципів позицій: сильних та слабких сторін його діяльності, можливостей та загроз майбутнього розвитку. Такий структурний аналіз дає змогу своєчасно виявляти резерви, визначати потенційні загрози, розраховувати оптимальну траєкторію на перспективу і в кінцевому результаті суттєво підвищувати конкурентоспроможність та ефективність. Цей метод є досить результативним внаслідок реальної можливості чітко структурувати проблему, визначити пріоритетні напрями майбутнього розвитку, передбачити бар'єри та загрози, які стануть перепорою для досягнення поставлених цілей, а також оцінити ступінь впливу тих чи інших факторів та тенденцій.

Використання моделі SWOT-аналізу з дев'ятьма активним полями дає змогу зіставляти між собою дію виявлених факторів, що дає можливість розробляти найбільш перспективні напрями підвищення конкурентоспроможності молокопродуктів. Пропонований метод перехресно поєднує між собою фактори різних полів і дає змогу вишукувати способи посилення факторів за рахунок один одного (можливості і сильні сторони) чи нівелювання негативного впливу одних за рахунок інших (слабкі сторони і загрози – за рахунок сильних сторін і можливостей) або визначати дії, які можуть знизити негативний вплив загроз і посилити слабкі позиції.

Для того щоб краще оцінити можливості розвитку потенціалу ПрАТ «Тернопільський молокозавод», проведемо SWOT-аналіз та побудуємо його матрицю (див. Табл. 1). Визначивши основні позиції ПрАТ «Тернопільський молокозавод» у макро-і мікросередовищі, доцільно оцінити досягнутий рівень стійкості розвитку підприємства, який є основою для визначення впливу внутрішніх чинників розвитку компанії на її становище у зовнішньому середовищі (тобто її конкурентоспроможність), а також прийняття рішень для своєчасного вдосконалення механізму управління підприємством.

Як бачимо, підприємство має достатню ресурсну та інформаційну базу для розширення конкурентних переваг, ведення активної стратегічної політики, яка дасть змогу надалі ефективно функціонувати, збільшувати прибутки та зміцнювати фінансове становище.

На основі проведеного аналізу можна чітко сформулювати основні принципи ефективної діяльності ПрАТ «Тернопільський молокозавод»:

– орієнтація на вимоги споживача, виготовлення якісної продукції, що користується попитом на ринку;

– дуже важливим елементом є правильний підбір кадрів, адже персонал – це основа будь якого підприємства, який забезпечує діяльність і розвиток фірми;

– правильна побудова організаційної структури та сучасний підхід до управління підприємством, зумовлений динамічністю ринку та новими методами;

– налагодження контактів із постачальниками, посередниками, споживачами;

– розроблення і постійне вдосконалення, доповнення маркетингової політики повинно займати на підприємстві чільне місце, адже основної мети діяльності підприємства – отримання прибутку – можна досягти лише через задоволення попиту споживачів, для чого проводяться маркетингові дослідження, впроваджуються різноманітні методи збуту.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу ПрАТ «Тернопільський молокозавод»

	Можливості:	Загрози:
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Під час створення новинок можливість впровадження зовнішньої реклами 2. Зниження ціни на товари за рахунок встановлення нового, більш раціонального обладнання; 3. Впровадження таких видів реклами, як: sales promotion; sampling; 4. Підвищення рівня регулювання ринку з боку держави 5. Вихід на нові географічні ринки, розширення експорту продукції. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Погіршення економічної ситуації 2. Збільшення попиту на товари-замінники 3. Прихід сильних конкурентів у галузь 4. Підвищення ціни на молочну сировину 5. Відсутність шляхів зовнішнього фінансування.
Сильні сторони	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Наявність різноманітного асортименту продукції може сприяти більш швидкому й ефективному виходу на нові географічні ринки; впровадженню таких видів реклами, як: sales promotion; sampling; 1.2. Встановлення нового обладнання дозволить збільшити продуктивність, знизити собівартість; 1.3. Ефективна політика підприємства у сфері якості продукції ускладнює вхід на ринок конкурентів і забезпечує більшу кількість конкурентних переваг; 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Конкуренція з боку товарів-замінників має менший ефект, коли фірма володіє великим асортиментом пропонованих товарів; 1.2. Наявність у компанії широкого асортименту пропонованої продукції ускладнює вхід на ринок конкурентів, і забезпечує більшу кількість конкурентних переваг; 1.3. Збільшення ціни на сировину спричинить підвищення собівартості;
Слабкі сторони	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Встановлення нового технологічного обладнання дозволить знизити ціну на продукти 1.2. Проведення неординарної реклами дозволить покупцям познайомитися з продукцією і купувати продукцію. 1.3. Загроза банкрутства. Ця слабка сторона підприємства може погіршити ситуацію за погіршення економічної ситуації в країні. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Збільшення ціни на сировину спричинить підвищення собівартості; 1.2. Введення нових законів, більш жорстких умов функціонування призведе до згортання виробництва; 1.3. Подальше руйнування зв'язків між с/г виробниками і молокопереробними підприємствами.

Однак, для розширення конкурентних переваг на ПрАТ «Тернопільський молокозавод» пропонуємо використання ІТ-продукту та вдосконалення CRM-системи.

Основним механізмом розвитку відносин із клієнтами є поєднання концепції соціально-етичного маркетингу і маркетингу взаємодії, що дозволить сформувати міцні засади CRM-системи на підприємстві і забезпечити реалізацію головних завдань щодо роботи з клієнтами.

Використання ІТ-продукту забезпечить для ПрАТ «Тернопільський молокозавод» збільшення прибутку за рахунок оптимального навантаження на співробітника, високої продуктивності праці, мотивації співробітників, відмінної робочої атмосфери і дисципліни, при цьому зберігаючи демократичний стиль керівництва. Адже кожний робітник буде досконало володіти тайм-менеджментом і свій ресурс часу використовуватиме з максимальною користю, що стане непохитною конкурентною перевагою підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Конкурентна перевага є певною сукупністю особливих наявних і сформованих ознак економічної системи підприємства, які визначають його переваги перед конкурентами. Охарактеризовано можливості виявлення потенційних конкурентних переваг, що базуються на синтезі матриці SWOT-аналізу. Проведений SWOT-аналіз дав змогу визначити ПрАТ «Тернопільський молокозавод» як стійке та прогресивне підприємство з позитивним іміджем і ефективною організацією своєї діяльності та виявити можливості для його розвитку. Виявлені в процесі аналізу загрози дадуть змогу врахувати слабкі сторони та уникнути негативного впливу на діяльність підприємства

Завдяки цьому методу ми можемо зрозуміти, на що саме необхідно звернути увагу в процесі управління для того, щоб покращити конкурентну позицію на ринку, що нині є одним з найнеобхідніших заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. 256 с.
2. Берницька Д.І. Особливості розвитку конкурентних переваг підприємства за сучасних умов функціонування. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. Тернопіль, Економічна думка. Науковий журнал. 2018. Випуск 23. С. 34–39.
3. Берницька Д.І. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища методом Pest / Step аналізу. Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ; Тернопіль, Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2012. Вип.11. Частина 2. С. 41–46.

4. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. К., Центр навч. лі-ри, 2002. 282 с.

5. Кондратюк О.І. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств молочної промисловості як механізм їх ефективного розвитку. Причорноморські економічні студії. 2018. Випуск 31. С. 59-64.

6. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2007. 800 с.

7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 452 с.

8. Сарай Н.І. Оцінка конкурентоспроможності вітчизняного ринку молокопродукції. Сталий розвиток економіки. 2018. Випуск 1 (38). С. 186–192.

9. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие. М., Изд-во «Эксмо», 2004. 546 с.

REFERENCES:

1. Azoev Gh. L., Chelenkov A. P. (2000) *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the company]. Moscow: OAO "Tipografiya "NOVOSTI". (in Russian)
2. Bernycjka D. I. (2018) *Osoblyvosti rozvytku konkurentnykh perevagh pidpryemstva za suchasnykh umov funkcionuvannja*. [Features of development of competitive advantages of the enterprise under modern operating conditions] *Reghionaljni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy. Ternopilj, Ekonomichna dumka. Naukovyj zhurnal*, vol. 23, pp.34–39.
3. Bernycjka D. I. (2012) *Strategichnyj analiz zovnishnjogho seredovyshha metodom Pest / Step analizu*. [Strategic analysis of the external environment of the enterprise by PEST / STEP analysis] *Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracj TNEU; Ternopilj, "Ekonomichna dumka"*, vol. 11, part 2, pp. 41–46.
4. Dolzhanskyj I. Z., Zaghorna T. O. (2002) *Konkurentospromozhnistj pidpryemstva* [Competitiveness of the enterprise]. Kyiv: Centr navch. li-ry. (in Ukrainian)
5. Kondratjuk O. I. (2018) *Zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpryemstv molochnoji promyslovosti jak mekhanizm jikh efektyvnogho rozvytku* [providing competitiveness of dairy industry enterprises as the mechanism of their effective development] *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 31, pp. 59-64.
6. Lamben Zhan-Zhak (2007) *Menedzhment, orientirovanny na rynek* [Market oriented management]. SPb.: Piter.
7. Porter M. (2005) *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov*. Per. s angl. M.: Al'pina Biznes Buks.
8. Saraj N.I. (2018) *Ocinka konkurentospromozhnosti vitchyznjanogho rynku molokoprodukciji* [Estimation of competitiveness of the domestic dairy market]. *Stalij rozvytok ekonomiky*, vol. 1, no. 38, pp. 186–192.
9. Fatkhuddynov R. A. (2004) *Upravlenye konkurentosposobnostiju orghanyzacyu* [Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii]. Moscow: Yzd-vo "Eksmo". (in Russian)

DIAGNOSIS OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE DAIRY INDUSTRY

The purpose of the article. The basis for finding competitive advantages is the analytical work on the study of the state and tendencies of development of the enterprise (market) in general and the activity of competitors in particular. In this regard, special attention is paid to the diagnosis of the main characteristics of the competitive environment, the factors that determine its activity. Increasing the level of competitiveness of an enterprise is related to its competitive position, strengths and weaknesses, opportunities and threats.

The purpose of the article is to determine the category of “competitive advantages” in terms of different approaches, research and substantiation of theoretical, methodological provisions and practical recommendations for the enterprise in the domestic dairy market and their assessment taking into account the factors of external and internal environment.

Methodology. The theoretical and methodological basis of the research is the scientific works of domestic and foreign scientists on the study of the category “competitive advantage”. To achieve this goal, the following general scientific methods of research were used: grouping, comparison and theoretical generalization – to study scientific works on the problems of competitive advantages of the enterprise; induction and deduction – for determination of main competitive advantages for dairy enterprises Ukraine; abstract-logical – for theoretical generalization and formulation of conclusions.

Results. The theoretical, methodical and practical aspects of formation and realization of competitive advantages of the products of dairy industry of Ukraine in modern conditions are investigated in the article. The essence of the concept of “competitive advantage” is generalized. The main properties of competitive advantages are highlighted. It is established that modern tendencies of development of environment of functioning of the enterprise have caused ambiguity of views of scientists and practitioners on definitions of concepts “competitive advantage”.

It is proved that the enterprise can take advantage of its competitive advantages depends not only because direct competition is intense, but also on other competitive forces.

The rating of dairy producers in the Ukrainian market is given. Analysis of the volume of dairy production in Ukraine shows that the surveyed company occupies a leading position among the competitors. This indicates a strong competitive position. The basic conditions for ensuring competitiveness and the main directions of development will be formulated, which will allow to generate competitive advantages.

The influence of the main factors of the external and internal environment influencing the competitiveness of the enterprise and its products is considered. The method of SWOT analysis made a comprehensive assessment of the competitive position of the company in the dairy industry market and determined the influence of internal and external factors on its formation. With this method, we can understand what needs to be looked at in the management process in order to improve our competitive position in the market.

Based on the analysis, it is possible to articulate clearly the basic principles of effective activity of PJSC “Ternopil Milk Factory”.

As a result of the conducted SWOT-analysis, the priorities of improving the competitiveness of the enterprise were identified from the category of strengths and opportunities and practical recommendations were given for the application.

Practical implications. On the basis of the results of the research, general recommendations were made regarding the strategic position of the Ukrainian dairy processing plant. In particular, it is proposed to use the IT product and improve the CRM system to expand its competitive advantages. The main mechanism of customer relationship development is a combination of the concept of social and ethical marketing and interaction marketing, which will allow to form a strong foundation of the CRM-system in the enterprise and ensure the realization of the main tasks in dealing with clients, which will become an unwavering competitive advantage of the enterprise among competitors.

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЗЕЛЕНОЯРСЬКЕ» МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

BANKRUPTCY PREDICTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF LIMITED LIABILITY COMPANY "ZELENOYARSKOYE" IN MYKOLAIV REGION

У статті розкрито дефініцію понять «банкрутство» та «банкрутство сільськогосподарського підприємства». Розкрито теоретичні аспекти прогнозування ймовірності банкрутства та проблематика визначення ймовірності банкрутства підприємств, теоретико-методичні аспекти прогнозування банкрутства підприємств. Запропоновано основні моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств на прикладі ТОВ «Зеленоярське» Миколаївської області та розроблено пропозиції щодо попередження банкрутства досліджуваного підприємства. Розглянуто сутність та способи фінансової стабілізації сільськогосподарських підприємств, а також зазначені етапи фінансової стабілізації підприємства відповідно до визначених внутрішніх механізмів. Обґрунтовано необхідність застосування механізму фінансової стабілізації. Для виявлення найбільш адекватної моделі прогнозування банкрутства сільськогосподарських підприємств проведено оцінку багатофакторних моделей прогнозування ймовірності банкрутства сільськогосподарського підприємства ТОВ «Зеленоярське» Миколаївської області.

Ключові слова: банкрутство, банкрутство сільськогосподарського підприємства, дискримінантний аналіз; багатофакторні моделі; кореляційно-регресійний аналіз; прогнозування; неплатоспроможність.

В статті раскрыта дефиниция понятий «банкротство» и «банкротство сельскохозяйственного предприятия». Раскрыты теоретические аспекты прогнозирования вероятности банкротства и проблематика определения вероятности банкротства предприятий, теоретико-методические аспекты прогнозирования банкротства предприятий. Предложены основные модели оценки вероятности банкротства предприятий на примере ООО «Зеленоярское» Николаевской области и разработаны предложения по предупреждению банкротства исследуемого предприятия. Рассмотрены сущность и способы финансовой стабилизации сельскохозяйственных предприятий. Обоснована необходимость применения механизма финансовой стабилизации. Для выявления наиболее адекватной модели прогнозирования банкротства сельскохозяйственных предприятий проведена оценка многофакторных моделей прогнозирования вероятности банкротства сельскохозяйственного предприятия ООО «Зеленоярское» Николаевской области.

Ключевые слова: банкротство, банкротство сельскохозяйственного предприятия, дискриминантный анализ; многофакторные модели; корреляционно-регрессионный анализ; прогнозирование; неплатежеспособность.

УДК 336.278:631.11

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-26>

Боднар О.А.

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

Костенко Т.А.

студент Миколаївський національний аграрний університет

Підшивалова О.Є.

студент Миколаївський національний аграрний університет

The essence of forecasting the probability of bankruptcy of agricultural enterprises in Ukraine is of particular relevance in the current economic crisis. At present, the bankruptcy mechanism is a kind of indicator of selection of economically sustainable enterprises. However, increasing agricultural bankruptcy is a threat to the country's food security and requires adequate response to the crisis. The article describes the definition of "bankruptcy" and "bankruptcy of an agricultural enterprise". The theoretical aspects of bankruptcy probability forecasting and the problems of determining bankruptcy probability of enterprises, theoretical and methodical aspects of bankruptcy forecasting of enterprises are revealed. The basic models of the estimation of probability of bankruptcy of the enterprises on the example of Limited Liability Company "Zelenoyarskoye" of the Nikolaev area and development of the proposals on the prevention of bankruptcy of the investigated enterprise are offered. The essence and methods of financial stabilization of agricultural enterprises are considered, as well as the stages of financial stabilization of the enterprise according to the defined internal mechanisms. The necessity of applying the mechanism of financial stabilization is substantiated. In order to identify the most adequate bankruptcy forecasting model for agricultural enterprises, the evaluation of multifactor bankruptcy probability prediction models of agricultural enterprise Limited Liability Company Zelenoyarskoye, Mykolaiv region, was carried out. Based on the diagnosis of the probability of bankruptcy of an agricultural enterprise using bankruptcy forecasting models, it was found that the enterprise is financially sound, has a low probability of bankruptcy. It is most advisable for an agricultural enterprise to predict bankruptcy probabilities for several models that will take into account industry specificities (two-factor E. Altman model, R. Lisse discriminatory model, J. Tufferler discriminatory model, G. Springgatte model). The need to apply a financial stabilization mechanism is justified, but the definition of more detailed measures and instruments should be preceded by a more detailed strategic and predictive factor analysis of the bankruptcy probability assessment, which determines the prospects for further research.

Key words: bankruptcy, bankruptcy of agricultural enterprise, discriminatory analysis; multifactor models; correlation-regression analysis; prognostication; insolvency.

Постановка проблеми. Сутність прогнозування ймовірності банкрутства сільськогосподарських підприємств в Україні набуває особливої актуальності в сучасних умовах економічної кризи. Нині механізм банкрутства є своєрідним індикатором відбору економічно стійких підприємств. Проте збільшення банкрутства у галузі сільського господарства є загрозою зниження рівня продовольчої безпеки країни та вимагає належних засобів реагування на прояви кризи. Нині сільсько-

господарські підприємства перебувають у стані фінансових ускладнень, спричинених зовнішніми та внутрішніми загальнодержавними проблемами. Сукупність цих факторів викликає необхідність постійної діагностики фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств із метою попередження кризи, запобігання банкрутства, формування системи захисних механізмів антикризового управління залежно від виявлених факторів та інтенсивності їхнього впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням, пов'язаним із вивченням проблематики визначення ймовірності банкрутства підприємств та розробленням теоретико-методичних аспектів прогнозування банкрутства підприємства, приділено значну увагу у працях таких науковців, як: Е. Альтман, У. Бівер, Д. Дюран, Г. Кадиков, В. Ковальов, Р. Ліс, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу та ін. [3].

Вагомий внесок у вирішення актуальних питань із банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені І. Жук, Л. Лігоненко, О. Терещенко, Т. Тесленко та ін. Попри значну кількість наукових праць, зазначена проблема потребує здійснення подальших досліджень, особливо з погляду оцінювання ймовірності банкрутства та розроблення пропозицій щодо подолання кризи на сільськогосподарських підприємствах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття теоретичних аспектів прогнозування ймовірності банкрутства, здійснення оцінки банкрутства сільськогосподарського підприємства ТОВ «Зеленоярське» Миколаївської області, його фінансового потенціалу та розроблення пропозицій щодо попередження банкрутства досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій та навчальній літературі поняття «банкрутство» різні науковці розглядають по-різному. Так, О. Терещенко стверджує, що банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [1, с. 412]. На думку В.П. Петренко та М.С. Лосєва, в умовах ринкового середовища банкрутство – це плата за свободу вибору системою менеджменту підприємства стратегії і тактики його поведінки на ринку, розплата за управлінські помилки у стратегічному плануванні, хибні цілі й прийняті для їх досягнення рішення, наслідком чого повинно бути невідворотне включення механізму фінансового банкрутства – розорення боржника кредиторами [2, с. 200–201].

На нашу думку, доречним буде визначення банкрутства як неспроможності підприємства своєчасно задовольняти потреби кредиторів щодо сплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечувати обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Ще з часів виникнення банкрутство як окремий інститут господарських відносин пройшло довгий і складний шлях. До цілей функціонування інституту банкрутства можна віднести:

– справедливе й ефективне врегулювання випадків неспроможності під час забезпечення захисту інтересів усіх кредиторів та інших зацікавлених сторін;

– захист і максимальне підвищення вартості активів боржника;

– сприяння збереженню підприємств, що перебувають у тяжкому фінансовому становищі [6].

Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають її визначені внутрішні механізми, що у практиці фінансового менеджменту прийнято підрозділяти на оперативний, тактичний і стратегічний.

1. Оперативний механізм фінансової стабілізації, заснований на принципі «відсікання зайвого», являє собою захисну реакцію підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений будь-яких наступальних управлінських рішень.

2. Тактичний механізм фінансової стабілізації, використовуючи окремі захисні заходи, переважно являє собою наступальну тактику, спрямовану на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку і вихід на рубіж фінансової рівноваги підприємства.

3. Стратегічний механізм фінансової стабілізації являє собою винятково наступальну стратегію фінансового розвитку, що забезпечує оптимізацію необхідних фінансових параметрів, підлеглу цілям прискорення всього економічного росту підприємства [5].

Досягти фінансової стабілізації можна двома способами:

1. Відновлення платоспроможності боржника в процесі санації, реорганізації тощо.

2. Ліквідація суб'єкта господарювання та заміщення його ефективним власником.

Функціональне та організаційне регулювання і запобігання банкрутству можна здійснювати на всіх рівнях управління. На рівні суб'єктів економіки (юридичні особи) регулювання може бути визначене як корпоративне. З погляду управління на цьому рівні слід враховувати, що власниками тут можуть бути як держава, так і приватні особи. Залежно від цього істотно змінюються можливості держави щодо безпосереднього управління та запобігання банкрутству належних їй суб'єктів господарювання чи регулятивного впливу на запобігання банкрутству суб'єктів недержавної власності в межах чинного законодавства [7].

У контексті пропозиції щодо вдосконалення елементів механізму державного регулювання та запобігання банкрутству можна вирішувати проблему на рівні державних органів управління різного рівня. Регулювання та запобігання банкрутству здійснюється на мікро- і макрорівні. З огляду на управління на макрорівні державні органи можуть брати участь у безпосередньому управлінні тільки об'єктами державної та змішаної власності. Це правило все частіше реалізується через нові інститути управління (довірче управління, фінансовий лізинг, оренда тощо) [5].

Проведення на підприємстві діагностики фінансово-економічного стану, оцінювання ймовірності банкрутства дає можливість виділити першочергові загрози, що призводять до банкрутства, до них можна віднести: втрату платоспроможності та виникнення кризової ситуації.

Для впровадження ефективного механізму попередження неспроможності необхідно сформулювати чіткі стадії кризи:

- стадія, призначена для завчасного виявлення втрати платоспроможності;

- фаза, яка забезпечує недопущення розвитку кризового стану, що призводить до банкрутства, або спрямована на поновлення платоспроможності, якщо на першій стадії вона знизилася.

Зазвичай проведення діагностики фінансового стану аграрних підприємств в Україні проводиться на основі зіставлення фактичних та нормативних значень широкого кола фінансових коефіцієнтів. Система показників аналізу фінансового стану підприємства може бути умовно поділена на групи, що характеризують різні її аспекти: показники рентабельності і динаміки розвитку, ліквідності та ділової активності, фінансової активності [8].

Є велика кількість методів діагностики банкрутства підприємства за допомогою моделей ймовірності банкрутства: двофакторна та п'ятифакторна моделі Е. Альтмана, п'ятифакторна модель Е. Альтмана адаптована, дискримінантна модель Р. Ліса, дискримінантна модель Дж. Таффлера, показник діагностики платоспроможності Ж. Конана і М. Гольдера, коефіцієнт У. Бівера, модель Г. Спрінгейта, дискримінантна модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна-Г. Кадикова, О. Зайцевої та ін. [4], але під час проведення оцінки ймовірності банкрутства сільськогосподарського підприємства, на нашу думку, доцільно застосувати тільки основні з них.

Для повної оцінки фінансового потенціалу підприємства за моделями оцінки ймовірності банкрутства, на нашу думку доцільно застосовувати декілька моделей, щоб отримати більш точний результат. У такому разі може йтися про отримання достовірного результату щодо фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства (табл. 1).

Отже, оцінка ймовірності банкрутства за ТОВ «Зеленоярське» Миколаївської області за даними таблиці свідчить:

1. За моделю Е. Альтмана значення $Z = 0,717 \times 1 + 0,847 \times 0,01 + 3,107 \times 0,01 + 0,42 \times 0,6 + 0,998 \times 0,43 = 1,43$ – це більше нормативного показника 1,23 та свідчить про невелику ймовірність банкрутства підприємства;

2. За моделю Г. Спрінгейта: $Z = 1,03 \times 1 + 3,07 \times 0,01 + 0,66 \times 0,01 + 0,4 \times 0,43 = 1,24$ – це більше нормативного показника 1,23, що свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства, загроза банкрутства мінімальна;

3. Модель Р. Ліса: $Z = 0,063 \times 1 + 0,092 \times 0,02 + 0,057 \times 0,2 + 0,001 \times 0,6 = 0,077$ – це більше нормативного показника на 0,037, що свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства;

4. Модель Р. Таффлера: $Z = 0,03 \times 0,03 + 0,13 \times 1,25 + 0,18 \times 0,8 + 0,16 \times 0,43 = 0,4$ – це більше нормативного показника 0,3 та свідчить, що підприємство має гарну довгострокову перспективу діяльності.

Наведені вище моделі (табл. 1) дають змогу визначити фінансову стійкість ТОВ «Зеленоярське» Миколаївської області, які свідчать, що підприємство є фінансово стабільним, що і є головним фактором під час оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Чим нижча ймовірність банкрутства, тим вищий рівень фінансового потенціалу підприємства.

Незважаючи на широке коло запропонованих методик визначення банкрутства підприємства, його прогнозування, їх застосування має певні обмеження для використання на вітчизняних українських підприємствах [3]:

- наведені моделі не пристосовані до застосування їх у вітчизняній економіці країни і не враховують специфіки діяльності українських підприємств: певних особливостей у системі бухгалтерського обліку та податкового законодавства; впливу інфляції на формування показників діяльності підприємства; галузевої приналежності підприємства тощо;

- зазначені моделі не дають чіткої відповіді на питання, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості;

- з отриманих результатів дослідження моделей неможливо отримати інформацію щодо подальшого розвитку підприємства;

- граничні значення показників, що пропонуються закордонними вченими, часто є недосяжними для українських підприємств [2].

Попри певні обмеження зазначені методики дають можливість визначити наближення підприємства до банкрутства та спрогнозувати перехід підприємства від однієї стадії життєвого циклу до іншої.

Для досліджуваного підприємства більш оптимальним буде застосування стратегічних механізмів фінансової стабілізації, тобто заходи, які підтримують економічне зростання підприємства, такі як: підвищення рівня рентабельності продажу, проведення ефективного податкового планування, прискорення оборотності активів за рахунок оптимізації співвідношення необоротних і оборотних активів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі діагностики ймовірності банкрутства сільськогосподарського підприємства за допомогою моделей прогнозування банкрутства було встановлено, що підприємство є фінансово

**Оцінка ймовірності банкрутства ТОВ «Зеленоярське»
Миколаївської області різними методиками за 2018 рік**

№	Методика	Нормативне значення	Фактичне значення
1.	Модель Е. Альтмана (для підприємств, акції яких не котируються на біржі) $Z = 0,717 \times K1 + 0,847 \times K2 + 3,107 \times K3 + 0,42 \times K4 + 0,998 \times K5$ (1.1) де K1, K2, K3, K4, K5 – коефіцієнти: K1 – середньорічна величина власних оборотних коштів / середньорічна вартість активів; K2 – чистий фінансовий результат: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K3 – фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K4 – середньорічна вартість власного капіталу / середньорічна величина зобов'язань і забезпечень; K5 – чистий дохід від реалізації продукції / середньорічна вартість активів	$Z < 1,23$ – висока ймовірність банкрутства підприємства; $Z \geq 1,23$ – невелика ймовірність банкрутства підприємства	$Z = 1,43$
2.	Модель Г. Спрінгейта $Z = 1,03 \times K1 + 3,07 \times K2 + 0,66 \times K3 + 0,4 \times K4$ (1.2) де K1, K2, K3, K4 – коефіцієнти: K1 – середньорічна величина власних оборотних коштів / середньорічна вартість активів; K2 – фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K3 – фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень; K4 – чистий дохід від реалізації продукції / середньорічна вартість активів	$Z < 0,862$ – фінансовий стан підприємства нестабільний, і його з достовірністю до 92% можна віднести до категорії потенційних банкрутів; $Z \geq 1,23$ – стабільний фінансовий стан підприємства, загроза банкрутства мінімальна	$Z = 1,24$
3.	Модель Р. Ліса $Z = 1,03 \times K1 + 3,07 \times K2 + 0,66 \times K3 + 0,4 \times K4$ (1.3) де K1, K2, K3, K4 – коефіцієнти: K1 – середньорічна величина власних оборотних коштів / середньорічна вартість активів; K2 – фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів; K3 – фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) / середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень; K4 – чистий дохід від реалізації продукції / середньорічна вартість активів	$Z < 0,037$ – підприємство під загрозою банкрутства; $Z > 0,037$ – стабільний фінансовий стан підприємства	$Z = 0,077$
4.	Модель Р. Таффлера $Z = 0,03 \times X1 + 0,13 \times X2 + 0,18 \times X3 + 0,16 \times X4$ (1.4) де X1, X2, X3, X4 – коефіцієнти: X1 – валовий: прибуток (збиток) / середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень; X2 – середньорічна вартість оборотних активів / середньорічна величина зобов'язань і забезпечень; X3 – середньорічна величина поточних зобов'язань і забезпечень / середньорічна вартість активів; X4 – чистий дохід від реалізації продукції / середньорічна вартість активів	$Z > 0,3$ – підприємство має гарну довгострокову перспективу діяльності; $Z < 0,2$ – ймовірність банкрутства підприємства	$Z = 0,4$

Джерело: розраховано автором за даними [3; 4]

стійким, має низьку ймовірність банкрутства. Для сільськогосподарського підприємства найдоцільніше здійснювати прогнозування ймовірності банкрутства за декількома моделями, які будуть враховувати галузеві особливості (двофакторна модель Е. Альтмана, дискримінантна модель Р. Ліса, дискримінантна модель Дж. Таффлера,

модель Г. Спрінгейта). Обґрунтовано необхідність застосування механізму фінансової стабілізації, проте визначенню більш детальних заходів та інструментів має передувати більш деталізований стратегічний та прогнозний факторний аналіз оцінки ймовірності банкрутства, що й визначає перспективи подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг : навч. посіб.: КНЕУ, 2014. 408 с.
2. Лосева М.С. Процедура банкрутства – ефективний важіль примусового удосконалення систем управління суб'єктами господарювання. Регіональні перспективи (Полтава). 2000. С. 200–201.
3. Лепейко Т.І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2011. № 1. С. 73–78.
4. Altman E. Z-Score Models' application to Italian companies subject to extraordinary administration. *Bancaria*. 2013. № 4. P. 24–37.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія. К. : КНЕУ, 2004. 268 с.
6. Матвієць М.В. Організаційно-економічний механізм регулювання та запобігання банкрутству суб'єктів господарювання. Держава та регіони. 2009. № 3. С. 109–113.
7. Супрун О.М. Ефективне господарювання в умовах економічної кризи. *Економіка АПК*. 2009. № 12. С. 142–146.
8. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 142–150.

REFERENCES:

1. Tereshchenko O. O. (2014) *Finansoviy kontroling* [Financial Controlling]: Teach. tool.: KNEU.
2. Loseva M. S. (2000) *Protsedura bankrutstva – effektivniy vazhil' primusovogo udoskonalennya sistem*

upravlinnya sub'ektami gospodaryuvannya [Bankruptcy Procedure – An Effective Lever of Forced Improvement in the Management Systems of Business Entities]. *Regional perspectives* (Poltava). pp. 200–201.

3. Lepeyko T. I. (2011) *Analiz suchasnikh metodik prognozuvannya ymovirnosti bankrutstva pidpriemstv. Finansovo-kreditna diyal'nist': problemi teorii ta praktiki* [Analysis of modern methods of forecasting the probability of bankruptcy of enterprises. Financial and credit activities: problems of theory and practice]. no. 1, pp. 73–78.

4. Altman E. Z-Score (2013) *Models' application to Italian companies subject to extraordinary administration. Bancaria*. no. 4, pp. 24–37.

5. Tereshchenko O. O. (2004) *Antikrizove finansove upravlinnya na pidpriemstvi* [Crisis financial management at the enterprise]: a monograph. K.: KNEU.

6. Matviets M. V. (2009) *Organizatsiyno-ekonomichniy mekhanizm reguluyuvannya ta zapobigannya bankrutstvu sub'ektiv gospodaryuvannya* [Organizational and economic mechanism of regulation and prevention of bankruptcy of economic entities]. *State and regions*. no. 3, pp. 109–113.

7. Suprun O. M. (2009) *Efektivne gospodaryuvannya v umovakh ekonomichnoi krizi* [Effective economic management in times of economic crisis]. *APK economy*. no. 12, pp. 142–146.

8. Usik S. P. (2009) *Vibir strategii rozvitku z urakhuvannyam stupenya gotovnosti pidpriemstva do strategichnikh zmin. Aktual'ni problemi ekonomiki* [Choosing a development strategy based on the degree of readiness of the company for strategic change. Current problems of the economy]. no. 6, pp. 142–150.

Bodnar ElenaCandidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer of the Department of Finance, Banking and Insurance
Mykolayiv National Agrarian University**Kostenko Tatiana**Student
Mykolayiv National Agrarian University**Podshivalova Elena**Student
Mykolayiv National Agrarian University**BANKRUPTCY PREDICTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISE ON THE EXAMPLE
OF LIMITED LIABILITY COMPANY “ZELENOYARSKOYE” IN MYKOLAIV REGION**

The purpose of the research is to unveil the theoretical aspects of bankruptcy probability prediction, to carry out the bankruptcy assessment of the agricultural enterprise of Zelenoyarskoye LLC of the Nikolaev region of its financial potential and to develop proposals for preventing the bankruptcy of the investigated enterprise.

The essence of forecasting the probability of bankruptcy of agricultural enterprises in Ukraine is of particular relevance in the current economic crisis. At present, the bankruptcy mechanism is a kind of indicator of selection of economically sustainable enterprises. However, increasing agricultural bankruptcy is a threat to the country's food security and requires adequate response to the crisis.

Methodology. The article describes the definition of “bankruptcy” and “bankruptcy of an agricultural enterprise”. The theoretical aspects of bankruptcy probability forecasting and the problems of determining bankruptcy probability of enterprises, theoretical and methodical aspects of bankruptcy forecasting of enterprises are revealed. The basic models of the estimation of probability of bankruptcy of the enterprises on the example of Limited Liability Company “Zelenoyarskoye” of the Nikolaev area and development of the proposals on the prevention of bankruptcy of the investigated enterprise are offered. The essence and methods of financial stabilization of agricultural enterprises are considered, as well as the stages of financial stabilization of the enterprise according to the defined internal mechanisms. In order to identify the most adequate bankruptcy forecasting model for agricultural enterprises, the evaluation of multifactor bankruptcy probability prediction models of agricultural enterprise Limited Liability Company Zelenoyarskoye, Mykolaiv region, was carried out.

Results. At present, the bankruptcy mechanism is a kind of indicator of selection of economically sustainable enterprises. However, increasing agricultural bankruptcy is a threat to the country's food security and requires adequate response to the crisis. At the moment, domestic agricultural enterprises are in a state of financial difficulties caused by external and internal national problems. The set of these factors necessitates the constant diagnosis of the financial and economic condition of agricultural enterprises, with the aim of preventing a crisis, preventing bankruptcy, forming a system of protective mechanisms for crisis management, depending on the identified factors and the intensity of their impact.

Practical implications. Based on the diagnosis of the probability of bankruptcy of an agricultural enterprise using bankruptcy forecasting models, it was found that the enterprise is financially sound, has a low probability of bankruptcy. It is most advisable for an agricultural enterprise to predict bankruptcy probabilities for several models that will take into account industry specificities (two-factor E. Altman model, R. Lisse discriminatory model, J. Tuffler discriminatory model, G. Springgate model). The need to apply a financial stabilization mechanism is justified, but the definition of more detailed measures and instruments should be preceded by a more detailed strategic and predictive factor analysis of the bankruptcy probability assessment, which determines the prospects for further research.

РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

THE ROLE OF MOTIVATION MECHANISM IN INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FUNCTIONING

УДК 331.101

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-27>

Виклюк М.І.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економіки
та підприємництва
Львівська філія
ПВНЗ «Європейський університет»

Петлін І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму
та готельної справи
Львівський інститут економіки і туризму

Хемій Х.І.

магістр з фінансів, банківської справи
та страхування
ПВНЗ «Європейський університет»

У статті досліджено теоретичні засади мотиваційного механізму в підвищенні ефективності функціонування підприємств. Аргументовано необхідність формування мотиваційного механізму підприємств у сучасних умовах. Визначено основні детермінанти формування та окреслено структуру мотиваційного механізму на підприємстві. Обґрунтовано сутність зазначеного поняття та окреслено низку факторів, які впливають на його формування. Визначено види мотиваційних механізмів на підприємствах. Окреслено індикатори дієвості мотиваційного механізму підприємства. Наголошено, що нині більшість вітчизняних підприємств застосовують лише матеріальні стимули, ігноруючи нематеріальні, а це приводить до незацікавленості працівників у результатах своєї праці. Наведено рекомендації щодо впровадження мотиваційного механізму вітчизняними підприємствами. Окреслено структуру мотиваційного механізму підприємства та доведено його дієвість.

Ключові слова: мотив, мотивація, мотивування, мотиваційна стратегія, матеріальні стимули, нематеріальні стимули, мотиваційний механізм.

В статье исследованы теоретические основы мотивационного механизма в повышении эффективности функционирования предприятий. Аргументирована необходимость формирования мотивационного механизма предприятий в современных условиях. Определены основные детерминанты формирования и определения структуры мотивационного механизма на предприятии. Обоснована сущность этого понятия и намечен ряд факторов, влияющих на его формирование. Указаны виды мотивационных механизмов на предприятиях. Определены индикаторы действенности мотивационного механизма предприятия. Отмечено, что на сегодняшний день большинство отечественных предприятий применяют только материальные стимулы, игнорируя нематериальные, а это приводит к незаинтересованности работников в результатах своего труда. Представлены рекомендации по внедрению мотивационного механизма отечественными предприятиями. Определена структура мотивационного механизма предприятия и доказана его действенность.

Ключевые слова: мотив, мотивация, мотивирование, мотивационная стратегия, материальные стимулы, нематериальные стимулы, мотивационный механизм.

The theoretical principles of the motivational mechanism in improving the efficiency of functioning of enterprises have been investigated in the article. The necessity of formation of the motivational mechanism of enterprises in modern conditions has been argued. It has been noted that due to the professional and coordinated work of employees the competitive advantages of the enterprise are formed, its image and market positions are increased, the planned goals and results are achieved. The main determinants of the formation and delineation of the structure of the motivational mechanism in the enterprise have been outlined. The essence of this concept has been substantiated and a number of factors that influence its formation have been outlined. The types of motivational mechanisms at the enterprises have been specified and their characteristics have been presented, in particular: motivational mechanism of management, motivational mechanism of development, motivational mechanism of entrepreneurial activity, motivational mechanism of work. It has been emphasized that today most domestic enterprises use only material incentives, ignoring intangible ones, which in turn leads to the lack of interest of employees in the results of their work. The recommendations on introduction of the motivational mechanism by domestic enterprises have been presented. It has been outlined the structure of the motivational mechanism, which is formed by stimulus factors, stimulant factors and indicators. It has been proved that the motivational mechanism of the enterprise must meet the main goals of its activity, take into account the needs of employees and include the optimal combination of material and intangible incentives. It has been argued that in order to maintain a high level of enterprise development, it is necessary to take measures to maintain an adequate level of efficiency, implementation of innovative motivational measures, which will enhance the potential, financial capacity, efficiency of the enterprise, enhance labor productivity, strengthen competitive positions. The types of motivational mechanisms at enterprises have been determined: the motivational mechanism of management, the motivational mechanism of development, the motivational mechanism of entrepreneurial activity, the motivational mechanism of work. Indicators of efficiency of the motivational mechanism of the enterprise have been presented: economic and labor indicators, staff movements, educational and qualification level of personnel, socio-economic and innovative activity, organization of working conditions, social and psychological climate.

Key words: motive, motivation, motivational strategy, material incentives, intangible incentives, motivational mechanism.

Постановка проблеми. З огляду на реалії сьогодення, все більшої актуальності в діяльності підприємств набувають мотиваційні аспекти, оскільки вони дають можливість підвищити ефективність функціонування суб'єктів господарювання та реалізувати потенціал працівників. За рахунок професійної та узгодженої роботи працівників формуються конкурентні переваги підприємства, відбувається підвищення його іміджу та ринкових позицій, досягаються заплановані цілі та результати. Тому першочерговим завданням вітчизняних підприємств є обґрунтування та розроблення дієвого мотиваційного механізму, який дасть можли-

вість підвищити результативність праці за рахунок упровадження різного роду стимулюючих заходів та досягнути стратегічних цілей у діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню мотивації праці на підприємстві присвячено низку наукових праць як вітчизняних, так і іноземних науковців, таких як А. Афонін, В. Абрамов, Д. Богиня, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, О. Віханський, Н. Любомудрова, В. Сладкевич, К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, О. Кузьмін, Д. Мак-Ґреґор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу,

Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуена, та ін. З огляду на значний доробок науковців у цій царині, малодослідженими залишаються питання розроблення та впровадження мотиваційного механізму в діяльність підприємств. Саме ця обставина стала вирішальною у виборі напрямку дослідження.

Постановка завдання. Основне завдання дослідження полягає в узагальненні теоретичних засад, визначенні основних детермінант формування, окресленні структури мотиваційного механізму та обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо його впровадження вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом завжди виступало першочерговим завданням підприємств, оскільки це визначальний фактор, який сприяє прогресивному розвитку підприємств і держави загалом. Наявність на підприємствах обґрунтованої системи планування, організації, мотивації та контролю дають можливість диференціювати систему преміювання на підприємствах та зацікавити працівників у результатах своєї роботи.

Мотивація як механізм сприяє підвищенню рівня освіти та кваліфікації співробітників, їхній інноваційній та творчій активності, забезпеченню конкурентоспроможності та якості партнерських відносин та відносин із клієнтами, збільшенню продуктивності праці [1].

Є безліч визначень понять «мотив», «мотивація», «мотивування». Спробуємо окреслити ті, які найбільш повно висвітлюють зміст цих понять.

Мотив – внутрішньо усвідомлене спонукання до дій [2].

Мотивація – причина, яка спонукає економічного суб'єкта до діяльності для досягнення певної мети, наявність інтересу до цієї діяльності та способів її реалізації, процес цілеспрямованого формування у людей зацікавленого ставлення до праці та її результатів [3].

Мотивування – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе

та інших працівників на діяльність, що спрямована на досягнення особистих цілей та цілей організації [2].

Мотиваційний механізм – це сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, які зацікавлюють колектив у здійсненні певної економічної діяльності з метою задоволення потреб і реалізації інтересів, складовими елементами його є цілі, стратегія, організаційна структура управління, функції управління та технологія управління [3].

Будь-який мотиваційний механізм забезпечує перетворення набору факторів, принципів, стимулів, мотивів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій з лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес. У структурному відношенні мотиваційний механізм включає фінансово-економічні методи і важелі, певну структуру відповідальних працівників, норми і правила стимулювання, періодичність проведення оцінки здійснюваних заходів тощо [4].

Варто виокремити фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на формування мотиваційного механізму підприємств (рис. 1).

До зовнішніх факторів відносять:

- економічні чинники (загальна економічна ситуація в країні; рівень інфляції; доступність банківських кредитів; курси валют; потреби споживачів тощо);

- нормативно-правові чинники (законодавча база; державне регулювання цін, конкуренції; контроль з боку державних органів за діяльністю суб'єктів господарювання; податкова політика тощо);

- ринкові чинники (ємність ринку; рівень конкуренції; специфіка діяльності підприємств; попит споживачів, вибір стратегії ціноутворення, просування на ринку та збуту, асортиментна політика; реакція на попит споживачів; моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища, логістика тощо);



Рис. 1. Фактори впливу на формування мотиваційного механізму підприємств

Джерело: узагальнено авторами

– соціальні чинники (економічна активність населення; розмір мінімальної заробітної плати; структура доходів і витрат населення; рівень злочинності тощо);

– фінансові чинники (наявність ресурсів; здатність до самофінансування; кредитування; оподаткування; підтримання ліквідності; забезпечення прибутковості тощо).

Серед важливих внутрішніх факторів, які мають визначальний вплив на формування мотиваційного механізму, є:

– кадровий потенціал (кваліфікація та компетенції персоналу; організаційна структура підприємства; навчання та підвищення кваліфікації персоналу; оцінка продуктивності праці; стимулювання персоналу; створення сприятливих умов для праці, конкурентоспроможність персоналу тощо);

– управління (організаційна структура підприємства; ієрархія підпорядкування; розподіл прав і обов'язків; комунікаційні процеси, корпоративна культура тощо). Тому задля формування дієвого мотиваційного механізму на підприємстві необхідним є врахування факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Водночас варто окреслити види мотиваційних механізмів на підприємствах (рис. 2).

Особливістю формування мотиваційного механізму є те, що він розробляється для кожного підприємства окремо, із врахуванням особливостей і специфіки функціонування підприємства, і відо-

бражає тільки ті фактори, які мотивують працівників на конкретних підприємствах. Тому показники результативності персоналу, а саме їхня динаміка, свідчатимуть про дієвість або недієвість мотиваційних заходів, що використовує керівництво на підприємстві.

Мотивування включає в себе матеріальні і нематеріальні спонукання, що ґрунтуються на цілеспрямованому формуванні мотивів праці і на використанні вже наявних мотивів. У процесі мотивування повинно регулюватися багато економічних, організаційно-правових, соціально-психологічних, технологічних та інших факторів із таким розрахунком, щоб діяльність працівників здійснювалася у бажаному напрямі. За умови правильних дій з боку керівництва можна активізувати особистість, її інтелектуальну, емоційну і вольову сфери, забезпечити реалізацію потенціальних інтелектуально-творчих і психофізіологічних можливостей кожного працівника [6, с. 308].

Структуру мотиваційного механізму формують: фактори-стимулятори, фактори-дестимулятори та індикатори.

Факторами-стимуляторами виступатимуть: цікава та креативна робота, різноманітна робота, можливість кар'єрного зростання, самореалізація та самовдосконалення, високий рівень заробітної плати, нематеріальне стимулювання, визнання тощо. Тобто фактори-стимулятори покликані мотивувати працівників до підвищення ефективності праці.



Рис. 2. Види мотиваційних механізмів на підприємствах

Джерело: сформовано на основі [5, с. 15]

Фактори-дестимулятори, навпаки, не створюють у працівників зацікавленості у результатах праці. До них варто віднести: зрівнювання оплати праці, оплата не за кінцевим результатом, відсутність стимулювання працівників за їхній внесок у розвиток підприємства, низький рівень оплати праці, ігнорування знань, умінь і навичок робітників, відсутність гнучкості в оплаті праці тощо.

Основними індикаторами дієвості мотиваційного механізму підприємства можуть слугувати такі:

1. Економіко-трудова показники:

- трудомісткість, люд.-год./ натур. од.;
- фонд оплати праці, грн.;
- чисельність персоналу, осіб;
- фонд робочого часу, люд.-год.;
- середня зарплата на працівника, грн./люд.;
- співвідношення темпів зростання середньої

заробітної плати та продуктивності праці;

- сукупні витрати на персонал, грн.;
- питомі витрати на персонал, грн./люд.;
- віддача витрат на персонал, грн./грн.;
- рентабельність витрат на персонал, %;
- витрати на соціальний розвиток колективу, грн.;
- витрати на навчання, грн.;
- частка соціальних витрат у витратах на

робочу силу, %;

- частка витрат на персонал в обсязі реалізації, %;
- відсоток браку продукції, %;
- втрати від браку, грн.;
- витрати від конфліктів і злочинства, грн.;
- витрати від порушень трудової дисципліни, грн.

2. Показники руху персоналу:

- коефіцієнт плинності персоналу, %;
- коефіцієнт обороту з прийому, %;
- коефіцієнт обороту з вибуття, %;
- коефіцієнт загального обороту, %;
- коефіцієнт стабільності кадрів, %.

3. Показники освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу:

- питома вага працівників з вищою освітою у загальній чисельності персоналу, %;
- питома вага працівників із середньою спеціальною освітою в загальній чисельності персоналу, %;
- середній розряд працівників;
- питома вага працівників, які пройшли підвищення кваліфікації, %.

4. Показники соціально-економічної та інноваційної активності:

- питома вага працівників, які беруть участь у виробничих змаганнях, %;
- питома вага працівників, які беруть участь у громадській роботі, %;
- питома вага раціоналізаторів і винахідників, %;
- кількість патентів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій, нових виробів на 1 працюючого, од. тощо.

5. Показники організації умов праці:

- завантаженість персоналу, %;

- коефіцієнт використання робочого часу;
- питома вага працівників, які суміщають професії, %;

- питома вага працівників, які беруть участь у роботі автономних робочих груп, бригад, команд, %;
- питома вага працівників, які працюють за гнучким робочим графіком, %;

- показник загального рівня санітарно-гігієнічних умов на робочих місцях, % чи за бальною шкалою;

- питома вага робітників, які працюють у комфортних умовах повітряного, температурного та іншого середовища, %;

- питома вага працівників, які зайняті на важких і шкідливих роботах, %;

- коефіцієнт прогулів, %;

- кількість (відсутність) випадків виробничого саботажу, страйків;

- втрати робочого часу за рік через хвороби та травми, люд.-год.;

- частота і ступінь важкості нещасних випадків, од.

6. Показники соціально-психологічного клімату:

- коефіцієнт згуртованості колективу, %;

- коефіцієнт соціальної експансивності колективу (емоційне реагування), %;

- коефіцієнт внутрішньо-колективної прийнятності, %;

- середній період адаптації, люд.-год.;

- ступінь інформованості персоналу, %, бали;

- рівень задоволеності працею (за даними соціальних досліджень), бали;

- кількість скарг працівників, шт.

Слід зауважити той факт, що нині більшість вітчизняних підприємств застосовують лише матеріальні стимули, ігноруючи нематеріальні, а це приводить до незацікавленості працівників у результатах своєї праці. Окрім того, під час формування мотиваційного механізму використовуються загальноприйняті мотиви без урахування специфіки діяльності підприємства.

Мотиваційний механізм підприємства повинен відповідати основним цілям його діяльності, враховувати потреби працівників і включати оптимальне поєднання матеріальних і нематеріальних стимулів (рис. 3).

Висновки з проведеного дослідження.

Отримані результати наукового дослідження засвідчують дієвість мотиваційного механізму підприємства, що проявляється насамперед у можливості досягнення цілей підприємства, зацікавленості персоналу у результатах своєї роботи. Задля підтримки високого рівня розвитку підприємства необхідним є вжиття заходів щодо підтримки належного рівня ефективності, реалізації інноваційних мотиваційних заходів, що сприятиме підвищенню потенціалу, фінансових можливостей, ефективності діяльності підприємства, підвищуватиме продуктивність праці, зміцнить конкурентні позиції.

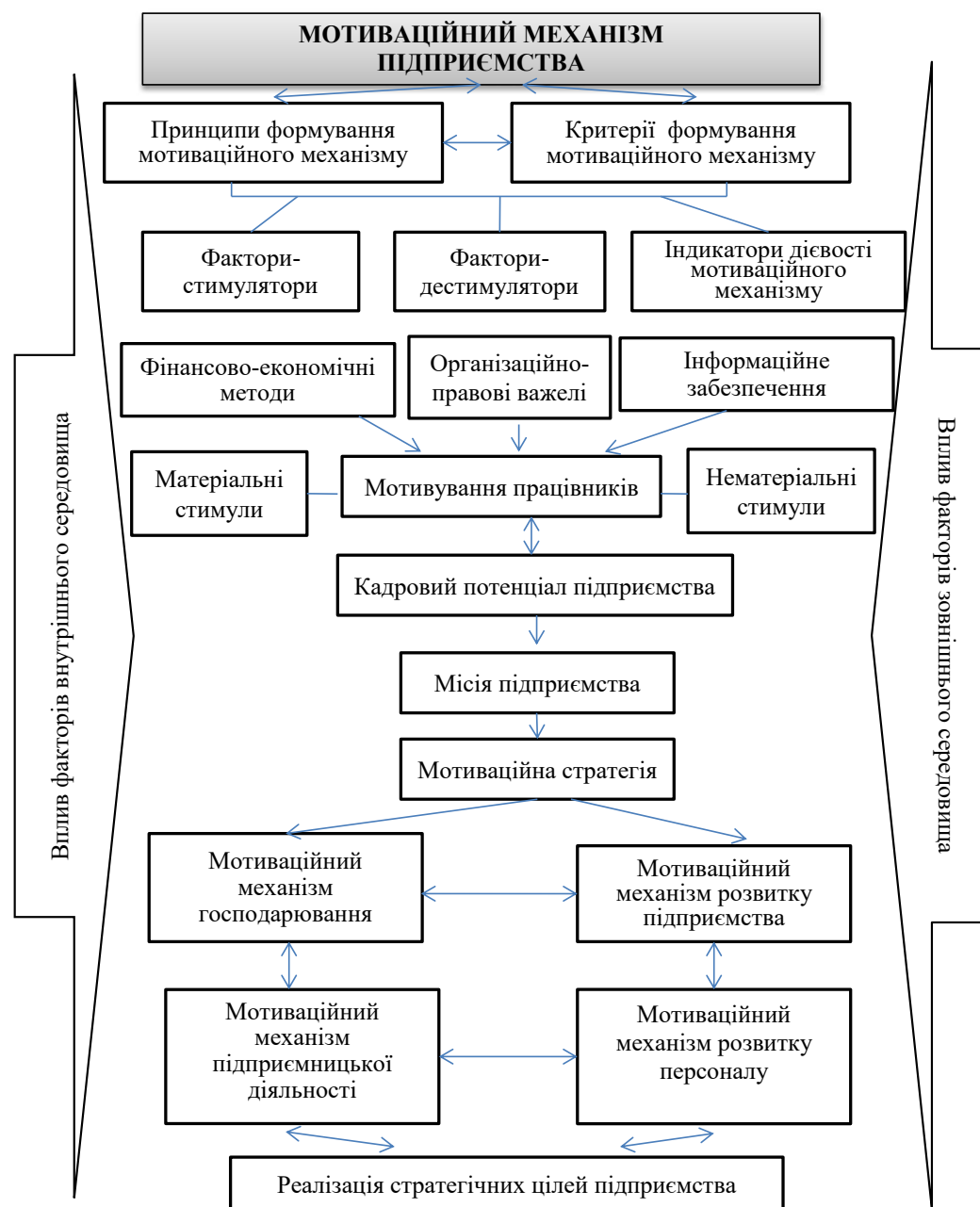


Рис. 3. Мотиваційний механізм підприємства

Джерело: розроблено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філіппов В.Ю., Кучинський А.С. Використання заробітної плати в якості інструменту мотивації управлінського персоналу. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 3 (19). С. 99–103. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html> (дата звернення: 26.09.2019).
2. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник / за заг. ред. О.Г. Мельник. К. : Вид-во «Академвидав», 2003. 416 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. К. : Академія ; Тернопіль : Акад. нар. Госп-ва, 2000-2002. Т. 3. 2002. 952 с.

4. Хміль Ф.І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів. К. : Академвидав, 2006. 488 с.
5. Белова О.І. Мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством: дис... канд. економ. наук : спец. 08.00.04. Київ, 2016. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.03/2016/BelovaO_dis.pdf (дата звернення: 21.09.2019).
6. Ареф'єв С.О., Йіфань Ч. Мотиваційний механізм стимулювання діяльності робітників підприємства. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : зб. ст. за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. м. Київ. 30 березня 2017 р. Київ : КНУТД, 2017. С. 305–314.

7. Галанець В.Г. Мотивація, стимулювання та оцінка персоналу: навч. посібник. Львів : Львівський національний аграрний університет, 2008. 224 с.

8. Лещенко Л.О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва. *Ефективна економіка*. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 21.09.2019).

9. Попова О.І. Мотиваційні фактори як основа ефективного стратегічного управління. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. м. Харків. 17–18 жовтня. 2007 р. Харків : ХНАДУ, 2007. С. 58–60.

10. Сизоненко В.О. Мотивація підприємництва: синергетичний підхід. *Економіка і управління*. 2004. № 1. С. 13–17.

11. Терещенко Н.В. Особливості формування мотивації трудової діяльності робітників підприємств в умовах трансформації економічних відносин в Україні : автореф. дис... канд. соціол. наук : 22.00.04. Київ, 2003 URL: <http://avtoreferat.net/content/view/3697/45/> (дата звернення: 24.09.2019).

12. Червінська Л.П. Мотивація трудової діяльності в агропромисловому виробництві України: автореф. дис... доктора економ. наук : 08.09.01. 2007. Київ. 39 с.

REFERENCES:

1. Filippov V. Yu., Kuchinsky A. S. (2015) Vykorystannia zarobitnoi platy v yakosti instrumentu motyvatsii upravliNSkoho personalu [The use of wages as a tool for motivation of managerial staff]. *Economy: the realities of time. Scientific journal*. 2015. vol. 3(19). pp. 99–103. Available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html> (accessed 26 September 2019).

2. Kuzmin O. E. (2003) *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of management]. Kyiv: Academic Publishing House. (in Ukrainian)

3. Mochernyi S. V. (ed.) (2002). *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic encyclopedia]. Kyiv: Academy; Ternopil: Acad. pomegranate Hosts, 2000–2002. Vol. 3. (in Ukrainian)

4. Khmil F. I. (2006) *Upravlinnia personalom* [Personnel management: a textbook for students of higher education]. Kyiv: Akademvidav. (in Ukrainian)

5. Belova O. I. (2016) *Motyvatsiinyi mekhanizm stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom* [Motivational mechanism of strategic enterprise management]. (PhD Thesis), Kyiv. Available at: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.03/2016/BelovaO_dis.pdf (accessed 9 September 2019).

6. Arefiev S. O., Yifan Ch. (2017) *Motyvatsiinyi mekhanizm stymuliuvannia diialnosti robitnykiv pidpriemstva* [Motivational mechanism of stimulation of activity of workers of the enterprise]. Proceedings of the *Actual problems of innovation development of cluster entrepreneurship in Ukraine (Ukraine, Kyiv, March 30, 2017)*, Kyiv: KNUTD, pp. 305–314.

7. Galanets V. G. (2008) *Motyvatsiia, stymuliuvannia ta otsinka personalu* [Motivation, stimulation and evaluation of the staff]. Lviv: Lviv National Agrarian University. (in Ukrainian)

8. Leshchenko L. O. (2016) *Motyvatsiia pratsi yak faktor pidvyshchennia prybutkovosti vyrobnytstva* [Labor motivation as a factor in increasing the profitability of production]. *An efficient economy*. vol. 4. Available at: www.economy.nayka.com.ua (accessed 21 September 2019).

9. Popova O. I. (2007) *Motyvatsiinyi faktory yak osnova efektyvnoho stratehichnoho upravlinnia* [Motivational factors as a basis for effective strategic management]. Proceedings of the *Problems and prospects of entrepreneurship development (Ukraine, Kharkiv, October 17–18, 2007)*, Kyiv: KhNADU, pp. 58–60.

10. Sizonenko V. O. (2004). *Motyvatsiia pidpriemnytstva: synerhetychnyi pidkhid* [Motivation of entrepreneurship: a synergistic approach]. *Economics and Management*. vol. 1. pp. 13–17.

11. Tereshchenko N. V. (2003) *Osoblyvosti formuvannia motyvatsii трудової diialnosti robitnykiv pidpriemstv v umovakh transformatsii ekonomichnykh vidnosyn v Ukraini* [Features of formation of motivation of work activity of workers of the enterprises in the conditions of transformation of economic relations in Ukraine]. (PhD Thesis), Kyiv. Available at: <http://avtoreferat.net/content/view/3697/45/> (accessed: 24 September 2019).

12. Chervinskaya L. P. (2007) *Motyvatsiia трудової diialnosti v ahropromyslovomu vyrobnytstvi Ukrainy* [Motivation of labor activity in the agro-industrial]. (Doctor of Economics Thesis), Kyiv.

Vykliuk Mariana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head the Department of Economics and Entrepreneurship
Lviv Regional Branch
European University

Petlin Irina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hospitality
Lviv Institute of Economics and Tourism

Chemiya Christine

Master in Finance, Banking and Insurance
European University

**THE ROLE OF MOTIVATION MECHANISM
IN INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FUNCTIONING**

The purpose of the article. The primary task of Ukrainian enterprises today is to substantiate and develop an effective motivational mechanism that will improve productivity by implementing various incentive measures and achieve strategic goals in the activities of enterprises. The purpose of the study is to summarize theoretical principles, determine the main determinants of formation, outline the structure of the motivational mechanism and substantiate practical recommendations for its implementation by domestic enterprises.

Methodology. The research is based on the justification and development of an effective motivational mechanism, which will allow to increase the efficiency of work by introducing various stimulating measures and to achieve strategic goals in the activity of enterprises.

Results. The theoretical principles of the motivational mechanism in improving the efficiency of functioning of enterprises have been investigated in the article. The necessity of formation of the motivational mechanism of enterprises in modern conditions has been argued. It has been noted that due to the professional and coordinated work of employees the competitive advantages of the enterprise are formed, its image and market positions are increased, the planned goals and results are achieved. The main determinants of the formation and delineation of the structure of the motivational mechanism in the enterprise have been outlined. The essence of this concept has been substantiated and a number of factors that influence its formation have been outlined. The types of motivational mechanisms at the enterprises have been specified and their characteristics have been presented, in particular: motivational mechanism of management, motivational mechanism of development, motivational mechanism of entrepreneurial activity, motivational mechanism of work. Indicators of efficiency of the motivational mechanism of the enterprise have been presented: economic and labor indicators, staff movements, educational and qualification level of personnel, socio-economic and innovative activity, organization of working conditions, social and psychological climate. It has been emphasized that today most domestic enterprises use only material incentives, ignoring intangible ones, which in turn leads to the lack of interest of employees in the results of their work. The recommendations on introduction of the motivational mechanism by domestic enterprises have been presented. It has been outlined the structure of the motivational mechanism, which is formed by stimulus factors, stimulant factors and indicators.

Science novelty. The motivational mechanism of the enterprise has been substantiated. It has been proved that the motivational mechanism of the enterprise must meet the main goals of its activity, take into account the needs of employees and include the optimal combination of material and intangible incentives.

Value/originality. The results of the study showed that in order to ensure that in order to maintain a high level of enterprise development, it is necessary to take measures to maintain an adequate level of efficiency, implementation of innovative motivational measures, which will enhance the potential, financial capacity, efficiency of the enterprise, enhance labor productivity, strengthen competitive positions.

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN ORGANIZATIONS

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ

The article discusses formation and development of an assessment of the effectiveness of management and administration in organizations. The main goal of the study is to determine what goals and objectives should be practically implemented for an effective management system, and also factors that hinder the organization's ability to detect vulnerabilities and important risks on the way to increase organizational effectiveness. Based on the analysis of the center for effective philanthropy, it was found that almost 50% of respondents-leaders of American organizations conducted organizational evaluations, mainly to study and improve the effectiveness of their organizations in the future. Achievement of goals and objectives can be implemented only by joint work. Organization as an object of management and assessment is a consciously coordinated social formation with certain boundaries, functioning on a relatively constant basis.

Key words: management, effectiveness, assessment, development, goals, objectives, organization, joint work.

В статті розглянуто формування та розробку оцінки ефективності управління та адміністрування в організаціях.

Основная цель исследования – определить какие цели и задачи должны быть практически реализованы для эффективной системы управления, а также факторы, которые препятствуют способности организации выявлять слабые места и важные риски на пути повышения организационной эффективности. На основании анализа центра эффективной филантропии установлено, что почти 50% респондентов-руководителей американских организаций, провели организационные оценки, в основном для изучения и повышения эффективности работы своих организаций в будущем. Достижение целей и задач может быть реализовано только путем совместной работы. Организация как объект управления и оценки представляет собой сознательно скоординированное социальное образование с определенными границами, функционирующее на относительно постоянной основе.

Ключевые слова: управление, эффективность, оценка, развитие, цели, задачи, организация, совместная работа.

UDC 65.011

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-28>

Vlasiuk Yelizaveta

Student

Sumy National Agrarian University

У статті розглянуто формування та розробку оцінки ефективності управління та адміністрування в організаціях. Основна мета дослідження – визначити які цілі та завдання повинні бути практично реалізовані для ефективного системи управління, а також чинники, які перешкоджають здатності організації виявляти слабкі місця та важливі ризики на шляху підвищення організаційної ефективності. На підставі аналізу центру ефективної філантропії встановлено, що майже 50% респондентів-керівників американських організацій, провели організаційні оцінки, в основному для вивчення та підвищення ефективності роботи своїх організацій в майбутньому. Досягнення цілей і завдань може бути реалізовано лише шляхом спільної роботи. Організація як об'єкт управління та оцінки – це свідомо скоординоване суспільне утворення з певними межами, що функціонує на відносно постійній основі. Організації діють у формі фірм, підприємств, компаній, корпорацій тощо. Оцінювання тієї чи іншої форми є звичайною діяльністю в організаціях, проте мало хто з керівників чи бізнес-професіоналів ставляться до своєї роботи як до оцінювання. Такі терміни, як бенчмаркінг, аудит, дослідження та огляд, вільно використовуються в організаційних умовах, тоді як оцінювання зарезервоване головним чином для посилання на оцінку ефективності. Загальна оцінка ефективності організації передбачає розрахунок абсолютної та порівняльної економічної ефективності. Абсолютна економічна ефективність – показник протягом певного періоду часу, що характеризує загальну величину економічного ефекту в порівнянні з розміром витрат і ресурсів окремо і в сукупності. Порівняльна економічна ефективність – це показник, що характеризує умовний економічний ефект, отриманий шляхом порівняння та вибору оптимального варіанту, який можна визначити як відношення економії від нижчої собівартості або збільшення прибутковості товару до різниці капітальних вкладень та інших додаткових витратах між різними варіантами. Системний підхід до управлінської діяльності передбачає, що він може бути досліджений як з боку змісту, так і з боку її проявів.

Ключові слова: управління, ефективність, оцінка, розвиток, цілі, завдання, організація, спільна робота.

Problem definition. In the current conditions of socio-economic development, profitability and effectiveness of the enterprise's activity largely depends on the creation of an effective system of management and administration of activity. The experience of economically developed countries of the world shows that one of the most important components of the success of competitive enterprises is the use of management, that is, a scientifically sound and qualitatively built system of management of the organization. Increased competition and increased consumer requirements for the products being sold, necessitates the prompt adaptation of the enterprise management system and improve it in accordance with changes in the external environment. The formation

of an effective management and administration system requires the development of an adequate system for its assessment, which will identify weaknesses and gaps of the management system and carry out appropriate improvement.

Analysis of recent research and publications. The problems of evaluating the effectiveness, effectiveness of management and administration in organizations are devoted to the work of such Ukrainian and foreign scientists as Moroz O.S. [11], Karlaftis G. Matthew [7] and Mouzas S. [9]. However, domestic scientists have not formed a unified methodological approach to assessing the effectiveness of the management and administration system, which would allow to diagnose the management system, to

provide opportunities for its adaptation to changing conditions of the internal and external environment.

Formulating the goals of the article. The main purpose of this work is to investigate methodological approaches to management evaluation and administration in organizations, to form a basis for its improvement. The need for evaluation of management and administration is to improve the economic activity of the organization by improving the effectiveness, adaptability and flexibility of the management system, maximizing its focus on ensuring the ability to implement a strategic course, achieve the goals of the organization.

The main material of research. The issue of effectiveness concerns all fields, types, forms, methods of organizing human life support. To the greatest extent, this is a characteristic of management as an activity carried out by people in relation to people and exclusively for the interests of people. A person's welfare is directly dependent on the level of effectiveness of this activity. In the end, we talk about the effectiveness of the social system.

Communities and countries themselves need complete and reliable knowledge about the benefits of management costs, what management objectives are, the depth and effectiveness of their impacts on the processes being managed [3].

In public administration, when evaluating their effectiveness and efficiency, at least the following should be compared:

- targets that are practically realized therein, with objectives determined basically by public demand;
- objectives are implemented in the management process, with the results obtained as a result of public administration objectives (decisions and actions of the managerial component)
- objective management outcomes with public needs and interests;
- public expenditure used for public administration, with objective results obtained as a result of management;
- opportunities inherent in managerial potential, with their level of real use.

Under effectiveness in the scientific literature refers to achieving goals (obtaining planned results or achieving the intended indicators) regardless of the costs associated with obtaining results [9]. In public administration, performance reflects order, compliance with restrictions and regulations, implementation of managerial decisions, often associated with achieving qualitative social effects that are difficult to measure. Sometimes performance is also called an effect, i.e. these concepts are identified. When the effect is compared with the cost of achieving it, we are talking about effectiveness. Organizational assessment is a systematic process for obtaining valid information about organizational performance and the factors that influence performance. This differs from other types

of evaluation because the assessment focuses on the organization as the main unit of analysis [1].

The Multilateral Organizational Performance Evaluation Network (MOPAN) is a group of 16 donor countries that have joined to assess the performance of the main multilateral-funded organizations. The MOPAN assessments provide an overview of the four dimensions of organizational effectiveness (strategic management, operational management, relationship and knowledge management), but also cover development effectiveness (results). MOPAN has developed an assessment approach that refers to perceptions and secondary data (e.g. Documents) to assess organizational performance with a focus on their systems, behavior, and practices (or capacity). This exercise is used to encourage discussion between donors and multilateral organizations about ways to increase organizational effectiveness.

In 2011, an evaluative report was distributed by the International Monetary Fund (IMF) regarding its performance leading to the global financial and economic crisis. Among the factors that hinder the organization's ability to detect vulnerabilities and important risks, the report highlights the magnitude of cognitive and group biases and organizational operational structures: on the one hand, it is widely believed that organizational crises cannot occur in large developed economies and in the other hand, the existence of a silo mentality prevents information from being shared across units and departments to help predict crises. The assessment results are being used by the IMF board and executive management to revise how the organization operates [8].

The Center for Effective Philanthropy develops a conceptual framework for assessing organizational performance. This framework provides a way for a foundation to infer social benefits created by its activities relative to the resources invested, and aims to enable its leaders to understand the performance of their organization over time and in relation to other organizations. In 2011, the center surveyed CEOs American foundations and found that nearly 50% of respondents conducted organizational assessments, mainly to study and improve the performance of their foundations in the future, to show accountability for the use of their foundation's resources, and to understand the impact of work their foundation [8].

The organization as the object of management and assessment is a consciously coordinated social formation with certain boundaries, which functions constantly to achieve common goals or objectives.

Organization is a set of people and groups who unite to achieve goals, solve problems based on certain rules and procedures, division of work and responsibilities [3].

Organizations in which joint work of people is used to achieve common goals is a socio-economic institution with the following features:

- personnel or employees with the qualifications, skills and knowledge needed to achieve their goals;
- goals that reflect their purpose and the types of products and services that they produce to meet the needs of the society;
- the division of labor carried out in accordance with the characteristics of each employee's professional qualifications and ensuring rational structuring of work and tasks;
- communication, i.e. various types of relationships needed in the process of performing joint work;
- the level of authority and responsibility, sets the level of power for various positions in the organization;
- formal rules of conduct, procedures and controls are formed to ensure that the organization functions as an inseparable entity [2].

The organization operates in the form of firms, enterprises, companies, corporations, etc. In management theory and practice, various signs (criteria) are used, based on the organization's classification carried out.

Evaluation of one form or another is a regular activity in an organization, but some managers or business professionals refer to their work as evaluation. Terms such as benchmarking, evaluation, auditing, researching and reviewing are used smoothly in organizational settings, while evaluation is reserved primarily to refer to performance appraisal. Beyond the natural tendency for most humans, and, thus, organizations, to do good work rather than bad, three basic levels of evaluation can be used to distinguish the types of evaluations performed in organizations [4].

The first level includes the conscious use of skilled evaluations, usually in the form of quality assurance methods or performance measurement systems. Specific methods used can range from standard operating procedures and company policies to sophisticated statistical modeling and performance dashboards. This basic level of evaluation also includes gathering feedback from the organization's clients regarding the quality or performance of the organization and the use of explicit techniques designed to scan the external environment for emerging trends that can affect the organization. Most contemporary organizations use some of these first-level skilled evaluation forms, even if done on an ad-hoc basis [6].

At the intermediate level, the organization tries to supplement the internal evaluation system with regular external evaluations. Here the main role of the external evaluator is the auditor who provides an independent third-party assessment to confirm or validate compliance with certain procedures and policies. For example, a financial audit consists of examining the organization's financial statements by an external auditor or audit team, producing an independent opinion publication on whether the report is relevant, accurate, and complete. No conclusions were made regarding the proper financial performance or effectiveness of financial activities carried out by the

organization, for example. Organizations can use internal auditors to carry out similar types of audits. However, internal auditors usually do not prove financial statements. Instead, the internal auditor's focus is on the control of 6 organizations. External auditors may choose to place limited dependence on the work of internal auditors [6].

The third level of use of conscious evaluation in organizations requires the value of evaluation to be internalized as part of organizational culture. Realization of this level does not only cover levels one and two (e.g. skilled internal evaluation and the use of external evaluators), but requires full integration and acceptance of evaluative attitudes as the essence of the organization. Scriven (2008) refers to organizations that internalize the value of evaluations as evaluative organizations. Evaluative organizations can be considered "enhanced" learning organizations, i.e. organizations that recognize that learning has no value unless it informs action. Learning organizations are usually defined as organizations that have the capacity and process to detect and correct mistakes or improve performance based on experience or knowledge gained [6].

A general assessment of organizational effectiveness involves calculating absolute and comparative economic effectiveness.

Absolute economic effectiveness is the indicator for a certain time period, characterizing the total value of economic effects compared to the size of costs and resources individually and in aggregate [7].

The organization defines the following set of indicators to assess the absolute effectiveness of production:

a) differentiated indicators:

- the complexity of production;
- labor productivity;
- material consumption of production;
- material production;
- capital productivity;
- capital intensity.

b) integral (generalizing) indicators:

- costs per 1000 units of currency of marketable products;
- profitability of production;
- profitability of products.

A special place in the system of indicators for assessing the effectiveness of an enterprise is occupied by indicators of the effectiveness of capital investments:

- capital intensity of products;
- capital return;
- coefficient of economic effectiveness of capital investments;
- return on capital investment;
- payback period for capital investments.

Comparative economic effectiveness is an indicator that characterizes the conditional economic effects obtained by comparing and choosing the best option,

which can be defined as the ratio of savings from lower cost prices or increased product profitability to differences in capital investment and other advanced costs between different choices. A comparative economic effectiveness assessment can be carried out:

- based on the calculation of the payback period;
- based on the calculation of the coefficient of comparative effectiveness of additional capital investments [7].

Considering the concepts of assessment of the effectiveness of management and administration in organizations, it is necessary to consider that an important role in the economic indicator system is included in indicators such as profitability. If profit is expressed in absolute terms, then profitability is a relative indicator of production intensity, because it reflects the level of profitability relative to a certain basis. This organization is profitable if the amount of revenue from product sales is sufficient not only to cover production and sales costs, but also to generate profits. Thus, profitability characterizes the effectiveness of a company, giving an overview of the company's ability to increase capital.

There are several main forms of profitability:

- general return on assets or return on assets;
- profitability of products;
- return on sales;
- return on equity.

A systematic approach to managerial activities shows that it can be investigated both in terms of content and its manifestations.

The objectives, functions and management methods in the complex characterize the content of activities and can be considered in various aspects. The determining factor is the methodological aspect, which reflects the totality of principles, laws and regulations that are applied in the management process, and makes it possible to determine for what purpose, about what and how to act to get the desired results, including in production [11].

The *economic* aspect characterizes management as a certain type of labor, ensuring the development and implementation of managerial impacts, i.e. specific outcomes for resources that have been spent. Thus, this aspect allows us to evaluate the effectiveness of management.

The *organizational* aspect characterizes the individual stages of the process of forming organizational units in accordance with the objectives, as well as the distribution of power as a means of distribution and coordination of tasks.

The *information technology* aspects include a series of procedures and operations related to information support for decision making.

In the management process, people interact, therefore, apart from the above, it is assumed that there are social, psychological and legal aspects that are interconnected with others [10].

Conclusions. The feasibility of administrative management for the process of increasing the effectiveness of organizational functions is demonstrated by examples of control systems, assessments and incentives for management personnel, deliberately combining and using various tools and factors. It is clear that any employee incentive system based on administrative support is not only a set of instructions, but also living, constantly changing, and improving organisms. In addition, its effectiveness is largely determined by the level of support for the functioning of the organization, which, in turn, once again emphasizes the close relationship of all forms of manifestation and application of administration. Economic stimulation as an administrative tool is quite traditional, but the forms and methods of its implementation are very diverse and specific so that it is largely determined by the level of motivation of the workforce. And the ways in which stimulators and motivational levers interact with each other are mostly felt by individuals in different ways. This explains the highly variable vulnerability of employees even from the same unit to the administrative form of the effects of manager stimulation and their implementation.

Multi-level administration of the labor stimulation mechanism is integrated into the most diverse set of impacts, including not only in a subordinate or non-subordinate hierarchy, but even in unrelated structures such as pension funds, intellectual centers, financial investments, etc. This is especially important at the transitional stage of reorganizing the relationship between employees and employers in real market conditions. That is why the administrative support model, the principles of construction and its application can be adequately projected as a whole on the entire socio-economic system of employment relations, which will significantly increase the effectiveness of its functions.

The incentive mechanism based on multi-level organizations allows us to continuously improve existing configurations and develop new ones. They form the basis for the construction and application of special procedures for lever interactions, mechanisms and administrative tools that provide increased management effectiveness in organizations. The principles of formation and function are similar to the well-known "cycle in cycle" software configuration, which determines the right direction and opportunities for improving and developing multi-level administration. At the same time, each component as an independent organization also contains administrative improvement resources, which largely determine the overall potential.

In real life, both the functioning of the organization itself and the activities of the manager are most often assessed not by absolute work effectiveness, but by relative, compared with some hypothetically possible effectiveness. At the same time, it is considered not

so much the possibility of a specific manager's decision or the urgent requirements of the organization, but rather the unlikely, ideal model for achieving the desired result, sometimes simply unattainable in this situation. Formed and applied on an expert basis, it nevertheless allows a fairly complete and reliable assessment and promptly affect the effectiveness of the manager. Modeling and expert assessment can be successfully used as an administrative tool for determining the benchmark, criterion, standard of organization of a wide variety of types and procedures of managerial activity, while simultaneously solving the current tasks of optimizing the administration of the organization.

The prospect of further research in this area is related to the need for continuous improvement and further study of the effectiveness of management and administration in organizations and its assessment. For this purpose, the following points must be observed:

A. Review universal criteria of merit of organizational effectiveness.

The universal criteria of merit consist of characteristics that define effective organizations. These characteristics are intended to be applicable to all organizations that are deliberately structured for specific purposes. Universal service criteria are reviewed with clients to ensure each criterion and dimension is understood and to stimulate thinking about potential actions that can be used.

B. Add contextual criteria identified in the performance needs assessment.

The information collected in the performance needs assessment may have revealed additional evaluative criteria that are unique to the organization. These criteria can be generated from the political, social, or cultural environment; the stage of organizational development; current situational problems threaten the survival of the organization; or other things that are unique to the organization at the time of a particular investigation. When considering the contextual criteria of services in multidivisional organizations, it is important to look at the entire organization aside in certain units or divisions to ensure that optimization in one unit does not result in sub-optimization in another.

C. Determine the importance weightings for each criterion.

The weighting of criteria by relative importance recognizes that some criteria are more important than others. This also allows for more complex inferences (Scriven, 1994). Weighting is very important when evaluative conclusions for each dimension must be synthesized into overall evaluative conclusions regarding organizational effectiveness. When using OEC to conduct formative evaluations that use profiles to show how an organization's performance on various dimensions of effectiveness, weighting can be avoided; the client can use several evaluative conclu-

sions to identify and prioritize areas for improvement. However, when conducting summative evaluations, it is necessary to go further than creating profiles and making overall evaluative conclusions for the benefit of the client and the usefulness of the evaluation.

REFERENCES:

1. Chavan M. (2009) The balanced scorecard: a new challenge. *Journal of Management Development*, vol. 28, no. 5, pp. 393-406.
2. American Management Association. (2007) How to build a high – performance organization. A Global Study of Current Trends and Future Possibilities 2007-2017. American Management Association. www.amanet.org. Available at: <http://www.gsu.edu/images/HR/HRI-high-performance07.pdf> (accessed 24 November 2019).
3. Meyer J. P. and Herscovitch L. (2001) Commitment in the workplace: toward a general model. *Human Resource Management Review*. vol. 11, no. 3, pp. 299-326. Available at: [http://dx.doi.org/10.1016/S1053-4822\(00\)00053-X](http://dx.doi.org/10.1016/S1053-4822(00)00053-X).
4. Fu-Kwun W. (2006) Evaluating the effectiveness of implementing total productive maintenance. *Total Quality Management & Business Excellence Journal*. vol. 17, no. 5, pp. 655-667. Available at: DOI:10.1080/14783360600588232.
5. Zheng W., Yang B., McLean G. (2010) Linking organizational culture, structure, strategy, and organizational effectiveness: Mediating role of knowledge management. *Journal of Business Research*, vol. 63, no. 7, pp. 763–771. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.06.005> (accessed 27 November 2019).
6. Heilman S., and Kennedy-Phillips L. (2011) Making Assessment Easier With the Organizational Effectiveness Model describe a comprehensive, step-by-step, mixed-methods assessment model. Published online by American College Personnel Association and Wiley Periodicals, Inc. vol. 15, no. 6, pp. 29–32. Available at: DOI: 10.1002/abc.20046.
7. Karlaftis G. Matthew (2004) A DEA approach for evaluating the effectiveness and effectiveness of urban transit systems. *European Journal of Operational Research*. vol. 152, no. 2, pp. 354–364. Available at: [http://dx.doi.org/10.1016/S0377-2217\(03\)00029-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0377-2217(03)00029-8) (accessed 29 November 2019).
8. Katrina R. (2012) Evaluating the Performance of an Organization. *Better evaluation Beta* : web site. URL: http://betterevaluation.org/theme/organizational_performance (accessed 30 November 2019).
9. Mouzas S. (2006) Effectiveness versus effectiveness in business networks. *Journal of Business Research*. vol. 59, no. 10–11, pp. 1124–113. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.09.018> (accessed 30 November 2019).
10. Richard J. P., (2009) Measuring Organizational Performance: Towards Methodological Best Practice. *Journal of Management*, vol. 35, no. 3, pp. 718-804. Available at: <http://jom.sagepub.com/content/35/3/718.full.pdf+html> (accessed 30 November 2019).
11. Moroz O. S., (2015) Управління людським ресурсом [Human resources management]. Зaporizhzhia: ZSEA. (in Ukrainian)

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN ORGANIZATIONS

Nowadays, in the current conditions of socio-economic development, profitability and effectiveness of the enterprise's activity largely depends on the creation of an effective system of management and administration of activity. The main purpose of this work is to investigate methodological approaches to management evaluation and administration in organizations, and also to determine what goals and objectives should be practically implemented for further effective activity. The formation of an effective management and administration system requires the development of an adequate system for its assessment, which will identify weaknesses and carry out appropriate improvement.

Many scientists devoted their works to this topic, but have not formed a unified methodological approach to assessing the effectiveness of the management and administration system. Under effectiveness in scientific literature refers to achieving goals (obtaining planned results or achieving the intended indicators) regardless of the costs associated with obtaining results. In public administration, performance reflects order, compliance with restrictions and regulations, implementation of managerial decisions, often associated with achieving qualitative social effects that are difficult to measure. MOPAN (The Multilateral Organizational Performance Evaluation Network) assessments provide an overview of the four dimensions of organizational effectiveness (strategic management, operational management, relationship and knowledge management), but also cover development effectiveness (results). MOPAN has developed an assessment approach that refers to perceptions and secondary data to assess organizational performance with a focus on their systems, behavior, and practices (or capacity). Organizational assessment is a systematic process for obtaining valid information about organizational performance and the factors that influence performance. Three basic levels of evaluation can be used to distinguish the types of evaluations performed in organizations. The first level includes the conscious use of skilled evaluation. At the intermediate level, the organization attempts to supplement its internal evaluation systems with regular external evaluations. The third level of conscious evaluation used within organizations requires the value of evaluation to be internalized as part of the organizational culture. Such important points as targets and objectives that are implemented in the management process, the ended result, absolute and comparative economic effectiveness, indicator of profitability also should be taken into account when we conduct the analysis of enterprise.

The feasibility of administrative management for the process of increasing the effectiveness of organizational functions is demonstrated by examples of control systems, assessments, and incentives for management personnel, deliberately combining and using various tools and factors. In addition, effectiveness is largely determined by the level of support for the functioning of the organization, which, in turn, once again emphasizes the close relationship of all forms of manifestation and application of administration.

Organizations are constantly trying to adapt, survive, perform and influence. To better understand what they can or should change to improve their ability to perform, organizations should conduct organizational assessments, as well as review universal criteria of merit of organizational effectiveness, add contextual criteria identified in the performance needs assessment, determine the importance weightings for each criterion.

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTIONS FOR FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF ENTERPRISE

У статті обґрунтована актуальність та необхідність формування позитивного іміджу для сучасних підприємств. Розглянуто теоретичні основи поняття іміджу та наведено фактори, які формують внутрішній та зовнішній імідж підприємства. Проаналізовано процес та принципи формування іміджу підприємства. Обґрунтовано необхідність використання маркетингового інструментарію паблік релейшнз та іміджмейкінгу. Доведено, що діяльність із формування та зміцнення іміджу передбачає використання різних засобів і каналів розповсюдження інформації. Зокрема, деталізовано такі засоби і канали розповсюдження інформації, як веб-сайт підприємства, організація особистих зустрічей вищого керівництва із працівниками, організація зворотного зв'язку з клієнтами та ін. Сформульовано переваги і недоліки найбільш уживаних методів кількісної та якісної оцінки іміджу підприємства. Запропоновано послідовність процесу аналізу та оцінки іміджу підприємства, використання якого забезпечить формування, підтримку та розвиток позитивного іміджу підприємства.

Ключові слова: імідж, конкурентні переваги, іміджмейкінг, оцінка іміджу, методи оцінки іміджу.

В статье обоснована актуальность и необходимость формирования положи-

тельного имиджа для современных предприятий. Рассмотрены теоретические основы понятия имиджа и представлены факторы, которые формируют внутренний и внешний имидж предприятия. Проанализирован процесс и принципы формирования имиджа предприятия. Обоснована необходимость использования маркетингового инструментария паблік релейшнз и имиджмейкінга. Доказано, что деятельность по формированию и укреплению имиджа предполагает использование различных средств и каналов распространения информации. В частности, детализированы такие средства и каналы распространения информации, как веб-сайт предприятия, организация личных встреч высшего руководства с работниками, организация обратной связи с клиентами и др. Сформулированы преимущества и недостатки наиболее применяемых методов количественной и качественной оценки имиджа предприятия. Предложена последовательность процесса анализа и оценки имиджа предприятия, использование которого обеспечит формирование, поддержание и развитие положительного имиджа предприятия.

Ключевые слова: имидж, конкурентные преимущества, имиджмейкінг, оценка имиджа, методы оценки имиджа.

УДК 334.784

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-29>

Говорун І.В.

студент

Сумський національний аграрний університет

Макарова В.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу та логістики

Сумський національний аграрний університет

Formation of a positive image and high reputation of the company is a long and complicated process, which is one of the main components of ensuring competitiveness. Therefore, forming a positive image of the company is one of the urgent tasks of modern management. In the article, the author substantiated the urgency and necessity of forming a positive image for modern enterprises. Considered the theoretical foundations of the image and presented the factors that shape the internal and external image of the enterprise. Analyzed the process and principles of forming the image of the enterprise. In particular, the author focuses on the importance of psychological and emotional feelings in the process of forming a positive image. The company's image among consumers is represented by people's views on the unique characteristics that they believe the company's products possess, quality, design, brand popularity; business services, discount system; product price; consumer perceptions of the mission and strategy of the enterprise, as well as its corporate identity. Substantiated the necessity to use such marketing tools as public relations and image making. The purpose of these measures is to ensure the effective functioning of the enterprise through establishing close communications and facilitating mutual understanding between the state, top-management of the enterprise, staff and consumers, as well as improving the image and reputation of the enterprise. Proved that the activity of forming and strengthening the image involves the use of various means and channels of information dissemination. In particular, the author pays attention on such means and channels of information dissemination as the company website, the organization of personal meetings of senior management with employees, the organization of customer feedback, etc. Performed a comparative analysis of the available methodological approaches to the quantitative assessment of the image, its advantages and disadvantages are characterized. Revealed the features of qualitative methods of image estimation. Proved that qualitative and quantitative assessment methods should apply in their logical connection. The sequence of the process of analysis and evaluation of the image of the enterprise is proposed, the use of which will ensure the formation, support and development of a positive image of the enterprise. The practical value of the obtained results is the need to improve the image of domestic enterprises.

Key words: image, competitive advantages, image-making, image evaluation, image evaluation methods.

Постановка проблеми. Умови функціонування сучасних підприємств постійно змінюються. Виникнення нових запитів та зміна вподобань споживачів, перманентне зростання рівня конкуренції, дефіцит ресурсів, глобалізація бізнесу та виникнення нових можливостей для його ведення, розвиток та широка доступність сучасних інформаційних технологій спонукають до змін і в системі управління підприємством. За цих умов суттєво зростає роль інтелектуальних ресурсів і можливостей до їх реалізації, які у сукупності формують інтелектуальний капітал промислового підприємства, головною зі складових частин якого є імідж підприємства. Позитивний імідж є запорукою кон-

курентоспроможності підприємства, а тому недостатня увага до формування й управління ним різко зменшує можливості функціонування сучасного товаровиробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та покращення іміджу підприємств активно досліджуються в наукових працях таких учених, як С.М. Ілляшенко, А.В. Колодка, О.І. Марченко, М.П. Сагайдак, Т.Б. Семенчук та ін. Науковці справедливо зазначають, що специфіка іміджу як атрибуту сучасного підприємства проявляється в тому, що він існує незалежно від зусиль самого підприємства і потребує постійної оцінки і корекції. Проте варто відзначити недостатність

досліджень, які стосуються визначення сутності та структури іміджу підприємства як об'єкта ціле-спрямованого управління, підходів до його формування та оцінки.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення складників, інструментів і засобів, що впливають на формування, підтримку і просування позитивного іміджу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах жорсткої ринкової конкуренції між підприємствами, які пропонують аналогічні товари та послуги, питання завоювання ринку збуту та залучення потенційних клієнтів значно загострюються. Позитивний імідж підприємства є одним із основних інструментів поліпшення становища підприємства на ринку, який виокремлює його серед подібних за видом діяльності підприємств, підсилює його ринкові позиції, збільшує ринкову вартість компанії, підвищує кількість постійних споживачів та рівень лояльності до компанії. Саме позитивний сформований імідж забезпечує стійку позицію підприємства на ринку та його конкурентні переваги [1, с. 445].

Імідж – це відповідним чином сформований, аудіовізуально підкріплений, сприйнятий та усвідомлений суспільством на асоціативному рівні образ організації (особи, товару, послуги тощо), що впливає на її успіх та на конкурентоспроможність [2, с. 475]. Більшість учених виділяють внутрішній та зовнішній імідж компанії.

Зовнішній імідж є дзеркальним відображенням думки партнерів про підприємство, найважливішими складовими частинами якого є прозорість підприємницької діяльності, лояльність до клієнтів, надійність, відкритість даних про обсяги продажів, асортимент товарів, цінову гнучкість. Соціальний образ формується шляхом інформування спільноти про соціальні аспекти діяльності підприємства, такі як спонсорство, благодійність, підтримка соціальних рухів, участь у вирішенні екологічних проблем, зайнятість, охорона здоров'я тощо. На *зовнішній імідж* впливають такі чинники, як якість продукції підприємства; оптимальне співвідношення «ціна – якість»; лояльність підприємства до бізнес-партнерів, рівень надійності; соціальна, фінансова та комунікаційна політика компанії тощо.

Внутрішній імідж являє собою узагальнене ставлення персоналу до підприємства. Працівники є не лише фактором конкурентоспроможності, але й основним носієм інформації для зовнішнього середовища. Серед факторів, що формують внутрішній імідж, варто відзначити соціально-психологічний клімат у колективі; механізми стимулів та мотивацій щодо покращення виконання службових обов'язків; політика компанії щодо підвищення кваліфікації та кар'єрного зростання працівників [3].

Процес формування іміджу підприємства є ретельно виваженим напрямом діяльності, що забезпечується грамотним та ефективним використанням маркетингових інструментів, таких як паблік рілейшнз, метою якого є активний вплив на суспільство, споживачів, використання методів і принципів, які допомагають підприємству досягти поставлених цілей.

Формування іміджу компанії відбувається за визначеними принципами:

1. Принцип повторення – базується на властивості людської пам'яті: добре запам'ятовується та інформація, що повторюється.

2. Принцип безперервного посилення впливу – обґрунтовує підсилення аргументованого та емоційного звернення.

3. Принцип «подвійного виклику» – повідомлення сприймається не лише розумом.

Варто зазначити, що найважливішу роль у формуванні позитивного іміджу підприємства відіграють підсвідомі психологічні процеси, емоційна сфера психіки людини.

Використання інструментарію PR та іміджмейкінгу для формування іміджу підприємства в системі внутрішнього маркетингу, яку доцільно розглядати як систему відносин, що відбуваються в нормативно-правовому і культурно-ментальному середовищі між найманим працівником і стейкхолдерами (акціонером, топ-менеджментом, партнерами по бізнесу, споживачами тощо), дає змогу більш ефективно використовувати внутрішній потенціал компанії, посилити внутрішню мотивацію та підвищити якість роботи контактного персоналу, а також встановити та підтримувати взаємовигідні та довготривалі партнерські відносини між усіма учасниками бізнес-процесів.

Метою сучасного паблік рілейшнз є забезпечення ефективного функціонування підприємства через налагодження тісних комунікацій і полегшення взаєморозуміння в системі відносин «державна – менеджмент – персонал – споживач», а також просування іміджу й репутації підприємства та його товарів (послуг). Діяльність із формування та зміцнення іміджу передбачає використання різних засобів, основні з яких наведено на рис. 1.

Першочерговою метою заходів з іміджмейкінгу є забезпечення позацінкової конкуренції, призначенням якої є формування керованого іміджу товарів (послуг), підприємства загалом, ідеології тощо.

Зазвичай ці заходи складаються не з окремих подій, а з комплексу взаємопогоджуваних дій, спрямованих на існуючих та потенційних клієнтів, бізнес-партнерів підприємства, органів влади. Тому одним із пріоритетних завдань іміджмейкінгу є позиціонування товарів (послуг) та підприємства, що передбачає формування і підтримку позитивного іміджу. У разі, якщо підприємство не приділяє досить уваги і самостійно не формує позитивний



Рис. 1. Засоби і канали розповсюдження інформації для формування позитивного іміджу організації

імідж, він буде сформований його клієнтами і партнерами стихійно, а значить, некеровано.

Іміджмейкінг – це діяльність, спрямована на створення і формування позитивного іміджу підприємства, яка формується у повній відповідності з вибраною моделлю іміджу і базується на таких підходах:

- іміджмейкерському (маркетингові дослідження, вивчення поведінки і потреб споживачів, сучасних трендів, реклама, PR-заходи тощо). Саме реалізація цього підходу забезпечує формування емоційного іміджу;

- виробничому (професіоналізм діяльності та якість продукції, соціальна відповідальність, турбота про споживача тощо). Успіх реалізації цього підходу залежить від персоналу підприємства, його кваліфікації та мотивації, а також якості, вартості та рівня техніко-технологічного забезпечення виробничого процесу. Такий підхід забезпечує формування природного іміджу;

- менеджерському (гармонійне поєднання переваг обох підходів, а їх реалізація здійснюється у повній відповідності з місією, стратегією і програмою розвитку підприємства) [4, с. 19].

Оцінка іміджу підприємства являє собою досить складний процес. Це пояснюється тим, що в іміджі підприємства сконцентровано об'єктивні і суб'єктивні цінності. Сукупність цих цінностей визначає конкурентні переваги кожного окремого підприємства. Результати оцінки дадуть змогу отримати деталізоване уявлення про фактичний імідж, а також використовувати отримані результати як орієнтир для подальшої реалізації імідж-стратегії в межах стратегії розвитку підприємства.

Критичний аналіз розроблених ученими методів кількісної оцінки іміджу підприємства дав підстави умовно розділити їх на три групи. У табл. 1 наведено переваги та недоліки у застосуванні кожної з груп методів.

Імідж для підприємства є однією з його головних конкурентних переваг, тому він потребує адекватної оцінки його рівня та постійного моніторингу стану його елементів і підсистем. Застосування тільки кількісного методу не дає змоги розглянути об'єкт цілісно, тобто визначити значущість і взаємозв'язок емоційних характеристик іміджу. З урахуванням цього на практиці ефективніше використовувати комбінацію кількох кількісних і якісних методів.

Якісні методи найчастіше використовуються для створення описової бази і шкали для подальшої кількісної оцінки, побудови гіпотези для її перевірки, адже вони дають змогу зрозуміти сутність проблеми, сформулювати завдання та понятійний апарат для подальших кількісних досліджень.

Більшість методів якісних досліджень базуються на використанні підходів, які розроблені психологами, тому їх використання обмежене, адже збір даних повинен проводитися висококваліфікованим фахівцем з маркетингу у взаємодії з професійним психологом. Зазначимо, що методичні підходи до якісної та кількісної оцінки іміджу підприємства не є конкурентами, навпаки, вони є інструментами, які доповнюють один одного.

Використання того чи іншого методу залежить від поставленої мети оцінки. Якісні методи, які доцільно застосовувати саме для оцінки іміджу підприємства, наведено на рис. 2.

Для формування інформаційної бази оцінки іміджу зазвичай застосовують джерела вторинної інформації. Аналіз вторинної інформації як бази оцінки іміджу підприємства має особливі умови застосування. З цієї причини буде актуальним розгляд саме тих джерел інформації, за допомогою яких підприємство впливає на свої контактні аудиторії. Аналіз вторинної інформації як метод не застосовується для прямої оцінки іміджу під-

приємства, але його використання надає інформацію, яка необхідна у процесі управління ним, а саме: аналіз інформації у ЗМІ про підприємство і його конкурентів; бачення загальних суспільних настроїв; визначення вподобань цільової аудиторії; прогнозування майбутнього попиту та можливих його змін тощо.

Таким чином, найбільш ефективними аналіз і оцінка іміджу підприємства будуть у разі виконання дій у такій послідовності:

– якісна оцінка складників іміджу та їхніх елементів, що дасть загальне уявлення про його сильні та слабкі сторони для кожної конкретної ситуації;

– формування за результатами якісного аналізу критеріальної бази для кількісної оцінки;

– кількісна оцінка іміджу (загалом та за окремими його елементами та параметрами).

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи викладене вище, можна констатувати, що імідж підприємства являє собою сукупність асоціацій або вражень, які були цілеспрямовано або спонтанно сформовані у свідомості громадськості. Формування, підтримання та розвиток позитивного іміджу підприємства потребує виваженої, ґрунтовної, контрольованої діяльності щодо створення, закріплення та посилення позитивної громадської думки про компанію.



Рис. 2. Якісні методи оцінки іміджу підприємства

Джерело: [5]

Таблиця 1

Методичні підходи до кількісної оцінки іміджу підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Оцінка іміджу через визначення різниці ринкової та балансової вартості (goodwill)	<ul style="list-style-type: none"> дає змогу провести кількісну оцінку вартості інтелектуального капіталу підприємства; забезпечує аналіз впливу нематеріальних активів на прибуток підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> складно коректно визначити ринкову вартість підприємства; необхідний значний обсяг інформації про відповідну галузь підприємства; зарубіжні методики оцінки гудвілу розроблені з урахуванням специфіки діяльності міжнародних компаній; наявні методики не дають змоги виявити вузькі місця в іміджі компанії.
Оцінка за допомогою семантичного диференціалу	<ul style="list-style-type: none"> дає змогу всебічно оцінити імідж підприємства на основі репрезентативного опитування вибірки респондентів; дає змогу порівняти імідж досліджуваного підприємства з іміджем конкурентів; розробити конкретні рекомендації з поліпшення іміджу підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> оціночні асоціації, які виникають у респондентів, можуть мати спонтанний характер.
Оцінка за допомогою розрахунку інтегральних показників	<ul style="list-style-type: none"> застосовує універсальні методики оцінки іміджу підприємства будь-якої сфери діяльності, розміру, стадії його життєвого циклу; оцінка іміджу підприємства проводиться через оцінку його структурних елементів, які ранжуються за своєю значущістю, що суттєво підвищує об'єктивність; за результатами оцінки можна визначити, які конкретно сфери діяльності підприємства потребують удосконалення 	<ul style="list-style-type: none"> не враховується питома вага окремих іміджеутворюючих факторів у формуванні позитивного іміджу підприємства; потребує значних математичних розрахунків; узагальнення іміджеутворюючих факторів приводить до того, що інтегральна оцінка іміджу є усередненою і дає уявлення лише про окремі його елементи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Марченко О.І. Імідж як основа успішного функціонування підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 20. С. 444–448.

2. Семенчук Т.Б. Формування іміджу підприємства. Вісник Мукачівського державного університету «Економіка і суспільство». Серія: економіка та управління підприємствами. 2016. Випуск 7. С. 473–477.

3. Ілляшенко С.М. Імідж організації як економічна категорія: сутність, зміст, основні етапи формування. Прометей. 2012. № 2 (38). С. 164–170.

4. Сагайдак М.П. Методичне забезпечення оцінки іміджу як складової внутрішнього маркетингу підприємства. Вісник Криворізького економічного інституту КНУ 2013. № 2. С. 17–23.

5. Колодка А.В. Оцінка іміджу промислового підприємства на прикладі ТОВ «Сумський машинобудівний завод». Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Випуск 10. Частина 3. С. 45–48.

REFERENCES:

1. Marchenko O.I. (2017) Imidzh yak osnova uspishnoho funktsionuvannya pidpryyemstva [Image as

the basis for successful operation of the enterprise]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. vol. 20, pp. 444–448.

2. Semenchuk T.V. (2016) Formuvannya imidzhu pidpryyemstva [Formation of enterprise image]. Visnyk Mukachivs'koho derzhavnogo universytetu "Ekonomika i suspilstvo". Seriya: ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy. vol. 7, pp. 473–477.

3. Ilyashenko S.M. (2012) Imidzh orhanizatsiyi yak ekonomichna katehoriya: sutnist, zmist, osnovni etapy formuvannya [Image of organization as an economic category: essence, content, main stages of formation]. Prometey. no. 2 (38). pp. 164–170.

4. Sahaydak M.P. (2013). Metodychne zabezpechennya otsinky imidzhu yak skladovoyi vnutrishn'oho marketynhu pidpryyemstva [Methodological support of image evaluation as a component of internal marketing of an enterprise]. Visnyk Kryvoriz'koho ekonomichnoho instytutu KNU. № 2. pp.17–23. (in Ukrainian).

5. Kolodka A.V. (2015) Otsinka imidzhu promyslovoho pidpryyemstva na prykladi TOV "Sums'kyi mashynobudivnyy zavod" [Assessment of the image of an industrial enterprise on the example of LLC "Sumy Machine Building Plant"]. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnogo universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky". vol. 10, part 3. pp. 45–48.

Govorun Igor

Student

Sumy National Agrarian University

Makarova Victoria

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Marketing and Logistics

Sumy National Agrarian University

DIRECTIONS FOR FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF ENTERPRISE

The purpose of the article. The necessity to research company image due to the fact that this important resource management, which affects the efficient operation of the business. The prerequisite for the development and successful functioning of any enterprise market is its image. This is an important element of attracting more customers to the enterprise and, consequently, increasing profits, as it is one of the main goals of the enterprise development.

Methodology. The methodological basis for the study were the methods of comparison and abstraction as a way of processing the obtained information. Research from marketing, business and management scholars has become the theoretical basis of research. The modern research of the theory of marketing and management activity, scientific works of domestic and foreign scientists, materials of scientific journals, Internet resources, and results of marketing researches became the information resource of this research.

Results. A positive image becomes a prerequisite for the organization to achieve sustainability and positive business success. First, it gives effect to the importance of an enterprise of a certain power, that is, it leads to a decrease in sensitivity to changes in the sphere of politics and economy, which directly affect any enterprise. Secondly, it protects the company from competitors and consolidates its position. The formed positive image of the enterprise provides free access of the organization to various resources: financial, information, and for this purpose it is necessary to clearly distinguish the stages of formation, influence of factors external and internal, application, if necessary, scientifically grounded and proven technologies of image formation. In particular, each enterprise has an external and internal image. Thus, internal image is the opinion and attitude of employees to the company, social and corporate policy of the enterprise, the system of motivation and incentives for employees, etc. The external image formed by the quality of the enterprise's relations with business partners, customers, consumers, government agencies, banks, etc.

Modern public relations is a means of strategic management of the behavior of personnel and consumers of products of the enterprise in the external and internal environment, a tool for influencing it through information interaction. Using the tools of public relations and image making allows controlling people's thoughts and feelings, to generate demand for goods, to create public opinion and general mood. In addition, this is possible only if the targeted communication flows with different groups of the public – with staff, with partners, with the public in general, with state institutions will be established and clearly managed.

Image for the enterprise is one of its main competitive advantages, so it requires adequate assessment of its level and constant monitoring of the status of its elements and subsystems. Methodological approaches to qualitative and quantitative assessment of the company's image are not competitors, but on the contrary, they are tools that complement each other. The use of one or another method depends on the purpose of the assessment.

Practical implications. Assessing the image of the company is a rather complicated process. This is because the image of the company is concentrated objective and subjective values. The totality of these values determines the competitive advantages of each individual enterprise. The results of the evaluation will allow to get a detailed idea of the actual image, as well as to use the obtained results as a guide for the further implementation of the image strategy within the enterprise development strategy.

Value/originality. The results of the study will be the basis for the formation of a system of measures for image management with the aim of maintaining the achieved level, further enhancing the image and correcting misconceptions of interested partners and consumers, etc.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

FEATURES OF CAPITAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER THE MODERN ENTERPRISE

У статті розглянуто особливості та проблеми управління капіталом промислового підприємства за сучасного ведення підприємницької діяльності. Розглянута структура механізму управління капіталом підприємства, дослідженні та узагальненні теоретичні та практичні засади щодо управління та оптимізації структури капіталу в умовах сучасного підприємництва. Також виділені завдання, які вирішують промислові підприємства під час управління капіталом. У статті доведено, що в умовах промислового підприємства необхідно здійснювати такі заходи: систематично оцінювати обсяг та структури капіталу підприємства на поточний та прогностичний період; нерозподілений прибуток використовувати раціонально та спрямовувати на конкретні цілі з розвитку підприємства; під час прийняття управлінських рішень розглядати всі можливі фінансово-економічні ризики та намагатися їх мінімізувати; проводити якісний фінансовий контроль за розподілом та використанням прибутку підприємства, а також контролювати виконання фінансово-економічних планів; здійснювати постійний контроль за грошовими потоками підприємства; під час розподілу чистого прибутку враховувати потреби власників підприємства, а також проводити заохочення персоналу підприємства.

Ключові слова: капітал, управління, пасиви, підприємство, активи, прибуток, власний капітал, позиковий капітал, структура.

В статье рассмотрены особенности и проблемы управления капиталом промышленного предприятия при современном ведении предпринимательской деятельности. Рассмотрена структура механизма по управлению капиталом предприятия. Также выделены задачи, которые решают промышленные предприятия при управлении капиталом. В статье обосновано, что в условиях промышленного предприятия необходимо осуществлять следующие мероприятия: систематически оценивать объем и структуру капитала предприятия на текущий и прогностичный период; нераспределенную прибыль использовать рационально и направлять на конкретные цели по развитию предприятия; при принятии управленческих решений рассматривать все возможные финансово-экономические риски и пытаться их минимизировать; проводить качественный финансовый контроль за распределением и использованием прибыли предприятия, а также контролировать выполнение финансово-экономических планов; осуществлять постоянный контроль за денежными потоками предприятия; при распределении чистой прибыли учитывать потребности владельцев предприятия, а также проводить поощрения персонала предприятия.

Ключевые слова: капитал, управление, пассивы, предприятие, активы, прибыль, собственный капитал, заемный капитал, структура.

УДК 336.64

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-30>

Гулик Т.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна
академія України

Бодня Д.А.

студент
Національна металургійна
академія України

The article discusses peculiarities and problems of capital management of an industrial enterprise with modern business activity. The structure of the enterprise capital management mechanism is considered. Also highlighted are the tasks that industrial enterprises solve when managing capital. It was analyzed that most domestic industrial enterprises use formalized management methods (statistical, structural, etc.) while managing capital, and almost no informal management methods are used. The activities of industrial enterprises are complicated by the lack of real investment, significant depreciation of fixed assets, imperfect fiscal policies of the state, currency fluctuations, and the like. In order to maintain a stable financial condition and solvency of industrial enterprises, along with overcoming the above factors, more attention should be paid to issues of capital management of an industrial enterprise. Support and implementation of effective activities by the enterprise to a certain extent depends on ensuring its functioning with the necessary amount of capital, will be a reliable guarantee for obtaining a positive financial result. The results of capital management should be developed by the enterprise system of indicators of the state and use of capital, for example: the ratio of equity, borrowed and attracted capital. The article substantiates that in an industrial enterprise it is necessary to carry out the following measures: systematically evaluate the volume and structure of the enterprise's capital for the current and forecast period; retained earnings rationally and used for specific development goals of the enterprise; when making management decisions, consider all possible financial and economic risks and try to minimize them; to carry out high-quality financial control over the distribution and use of enterprise profits, as well as monitor the implementation of financial and economic plans; exercise constant control over the cash flows of the enterprise; when distributing net profit, take into account the needs of the owners of the enterprise, as well as conduct incentives for the personnel of the enterprise.

Key words: capital, management, liabilities, enterprise, assets, profit, equity, loan capital, structure.

Постановка проблеми. Нині у результаті процесів глобалізації, що притаманні світовій економічній системі, відбувається її перехід на якісно новий етап розбудови, базою якого є інтелектуалізація та інформатизація суспільного виробництва. Це все зумовлює визначення нових правил щодо ефективності управління сучасними бізнес-структурами, які є наслідком пріоритету у забезпеченні їхньої конкурентоспроможності. Цей контекст підтверджує актуальність питань, які пов'язані з управлінням капіталом підприємства та його поєднанням із

висновками сучасних концепцій стратегічного і фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню управління капіталом на підприємстві присвячено низку наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, таких як А. Поддєрьогін, І. Бланк, О. Терещенко, Є. Брігхем, Л. Катан, С. Моїсєєв, Г. Крамаренко, І. Викиданець, Н. Шпак, О. Рудницька.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення особливостей та проблем щодо управління капіталом промислового підприємства за сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні в Україні однією з найбільш уразливих галузей економіки є промисловість. Діяльність промислових підприємств ускладнюється через відсутність реальних інвестицій, значний знос основних засобів виробництва, недосконалу фіскальну політику держави, валютні коливання тощо. Для підтримки стійкого фінансового стану та платоспроможності промисловим підприємствам поряд із подоланням зазначених вище факторів необхідно більше уваги приділяти питанням управління капіталом промислового підприємства.

Підтримка та здійснення ефективної діяльності підприємства певною мірою залежить від забезпечення його функціонування необхідним обсягом капіталу, що буде надійною запорукою для отримання позитивного фінансового результату.

Капітал у сучасних ринкових умовах господарювання посідає провідне місце в системі розподілу та перерозподілу, а також споживання матеріальних благ, тому що саме йому належить ця функція. Капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси як держави, так і власників та персоналу, що визначає загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів.

Нині більшість підприємств, зокрема ПрАТ «Дніпрометиз», під час управління капіталом вирішує такі завдання, як:

- забезпечення фінансової гнучкості підприємства;
- підтримка та постійний моніторинг фінансової рівноваги підприємства;
- забезпечення своєчасного реінвестування капіталу;
- формування достатнього обсягу капіталу, який забезпечить необхідні темпи фінансово-економічного розвитку підприємства;
- оптимізація сформованого капіталу за напрямками та видами діяльності;
- створення умов для отримання максимального доходу за запланованого рівня фінансового ризику;
- забезпечення мінімізації фінансового ризику, який пов'язаний з використанням капіталу, тощо.

У ринкових умовах господарювання особливе місце займають економічні методи управління капіталом. Економічні методи являють собою сукупність інструментів та засобів, які впливають на створення умов для функціонування і розвитку підприємництва [1].

Структура механізму управління капіталом підприємства у сучасних умовах господарювання включає в себе такі елементи: ринковий механізм регулювання діяльності підприємства з використання самого капіталу підприємства; систему конкретних економічних прийомів та методів здійснення процесу управління з використання капіталу підприємства; внутрішній механізм регулювання

з використання капіталу підприємства; державне нормативно-правове регулювання діяльності підприємства з використання капіталу [2, с. 125].

Під час вибору та запровадження механізму з управління капіталом підприємства відбувається посилення ролі стратегічного підходу. На початкових стадіях, коли відбувається формування капіталу, на підприємстві переважає оперативне і тактичне управління. Тобто це значить, що фінансово-економічний потенціал зосереджений насамперед на вирішенні завдань із підтримки показників платоспроможності і ліквідності. Вже під час розвитку підприємство виходить із кризових ситуацій у своїй діяльності, капітал підприємства починає збільшуватися за рахунок поліпшення показників рентабельності та ділової активності.

Нині більшість вітчизняних промислових підприємств під час управління капіталом застосовують формалізовані методи управління (статистичні, структурні тощо) і майже не використовують неформальні методи управління.

Неформальні методи базуються більше на аналітичних особливостях осіб, що ухвалюють управлінські рішення, оскільки вони досліджують великі масиви даних (big data) для відстеження закономірностей розвитку тих чи інших процесів [3, с. 211]. Тобто це так звані логічні прийоми та методики вибору оптимальних рішень керівником шляхом теоретичного порівняння альтернатив з урахуванням накопиченого досвіду управління підприємством.

Результатом управління капіталом має стати розроблена підприємством система показників стану і використання капіталу, наприклад: співвідношення власного, позиченого і залученого капіталу, норматив власного оборотного капіталу тощо.

Технології управління капіталом на промислових підприємствах повинні базуватися на науково обґрунтованих принципах і правилах поведінки, які виражають динамічність і сприйнятливість до змінних умов, спланованих результатів господарської діяльності та інтегрованість зі спільною системою управління підприємством. Кожне підприємство має вибрати найбільш прийнятну для нього модель управління капіталом з урахуванням чинного законодавства та конкретних умов ведення господарської діяльності [4, с. 258–259].

Серед проблем, породжених використанням поряд із власним капіталом позикового капіталу, чи не найважливішою залишається визначення оптимальної структури формування фінансового капіталу та передбачення впливу і наслідків використання позикового капіталу у фінансово-господарській діяльності підприємства поряд із власним [4, с. 260].

Ефективна діяльність суб'єкта господарювання залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, оскільки від співвідношення

між власними та позиковими ресурсами залежить фінансовий результат. У зв'язку з цим зростає роль стратегічного аналізу джерел фінансування підприємства, а саме їхньої оптимальної структури.

За останні п'ять років для покращення якості виробленої продукції та збільшення кінцевого фінансового результату на ПрАТ «Дніпрометиз» було придбано таке технологічне обладнання: ванна гарячого цинкування (10 шт.), шпулі сталеві, інструмент пневматичний, волочильна лінія, калібровочний верстат, гострильні машини, шліфувальний верстат, стикозварювальні машини, цинкова піч, свинцева піч, сталевий котел для печі та пілінг-ванна [5].

Інформацію про фінансові результати діяльності ПрАТ «Дніпрометиз» наведемо на рис. 1 за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [6].

Доцільним є аналіз темпів росту валового прибутку, доходу та активів, які наведемо у табл. 1 за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [6].

З табл. 1 бачимо, що темп росту доходу підприємства у 2018 році порівняно з минулим роком дорівнює 121% і є більшим за темп росту вартості активів. Це свідчить, що активи підприємства у 2018 році використовуються ефективно та є підвищена віддача з кожної грошової одиниці, вкладеної в діяльність підприємства.

Темп росту валового прибутку у 2018 році порівняно з 2017-м дорівнює 92% і є меншим за темп росту доходу. Отже, прибуток не зростає випереджальними темпами, що свідчить про відносне

збільшення витрат виробництва й обігу. Результатом мають бути дії, спрямовані на оптимізацію технологічного процесу та відносин із контрагентами.

Табл. 1 демонструє, що темп росту вартості активів у 2017 році становить 133% і є більшим за 100%, а в 2018 році – 81% і меншим за 100%, що означає, що економічний потенціал підприємства у 2017 році зростає, тобто розширювалися масштаби його діяльності, а у 2018 році темп росту вартості активів становив 81%, що означає зменшення економічного потенціалу підприємства.

Розглянемо структуру капіталу ПрАТ «Дніпрометиз» у табл. 2 за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» [6].

За табл. 2, найбільшу питому вагу у структурі капіталу підприємства в кожному році за 2016–2018 рр. займають поточні зобов'язання і забезпечення, але вони мають тенденцію до зменшення у загальній структурі капіталу підприємства. Частка власного капіталу має тенденцію до збільшення протягом 2016–2018 рр. Так, у 2018 році порівняно з 2016 роком питома вага власного капіталу у структурі капіталу збільшилася на 11,66%, а порівняно з 2017 роком збільшилася на 9,32%. За 2018 рік питома вага власного капіталу у структурі капіталу становила 34,44%. Довгострокові зобов'язання і забезпечення мають тенденцію до збільшення у загальній структурі капіталу підприємства. Так, у 2018 році порівняно з 2016 роком їхня питома вага збільшилася на 1,36%, а порівняно з 2017 роком збільшилася на 1,51%. За 2018 рік питома вага довгострокових зобов'язань і забезпечень у структурі капіталу становила 1,76%. Поточні зобов'язання і забезпечення мають

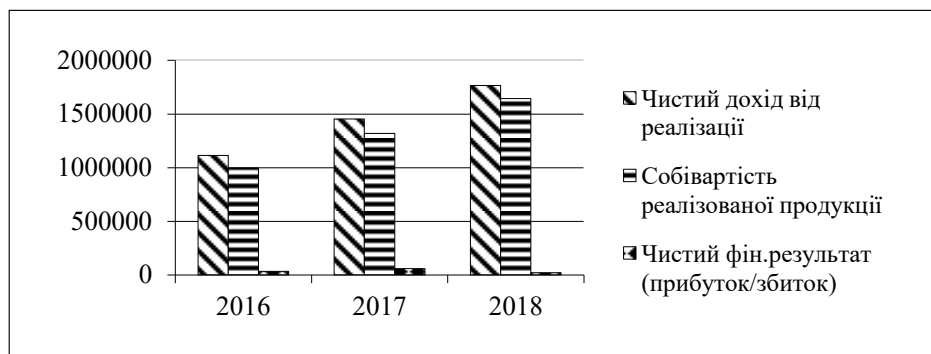


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів діяльності ПрАТ «Дніпрометиз» за 2016–2018 рр., тис. грн.

Таблиця 1

Темпи росту валового прибутку, доходу та активів ПрАТ «Дніпрометиз» за 2016–2018 рр., тис. грн.

Показник	Рівень показника			Темп росту, %	
	2016	2017	2018	2017 до 2016	2018 до 2017
Валовий прибуток	115482	132859	121810	115	92
Дохід	1112903	1452710	1764831	131	121
Активи	538783	714885	582622	133	81

найбільшу питому вагу у структурі капіталу підприємства. Так, у 2018 році порівняно з 2016 роком питома вага поточних зобов'язань і забезпечень у структурі капіталу зменшилася на 13,01%, а порівняно з 2017 роком зменшилася на 10,83%. За 2018 рік питома вага поточних зобов'язань і забезпечень у структурі капіталу становила 63,80%.

Рис. 2, побудований за даними табл. 2, наочно відображає переважання довгострокових та поточних зобов'язань над власним капіталом підприємства.

Від 80% до 64% за період 2016–2018 рр. у структурі капіталу належить поточним зобов'язанням

і забезпеченням. Така структура капіталу не вважається збалансованою, оскільки збалансованою вважається структура, коли власні та залучені кошти формують фінансові ресурси підприємства у співвідношенні 50:50. Так, за період 2016–2018 рр. питома вага поточних зобов'язань і забезпечень найбільша у структурі капіталу підприємства, але вона має тенденцію до зменшення. Поряд із цим за період 2016–2018 рр. постійно зростає частка власного капіталу у структурі капіталу підприємства.

Виходячи з усього вищесказаного, можна вважати, що основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення

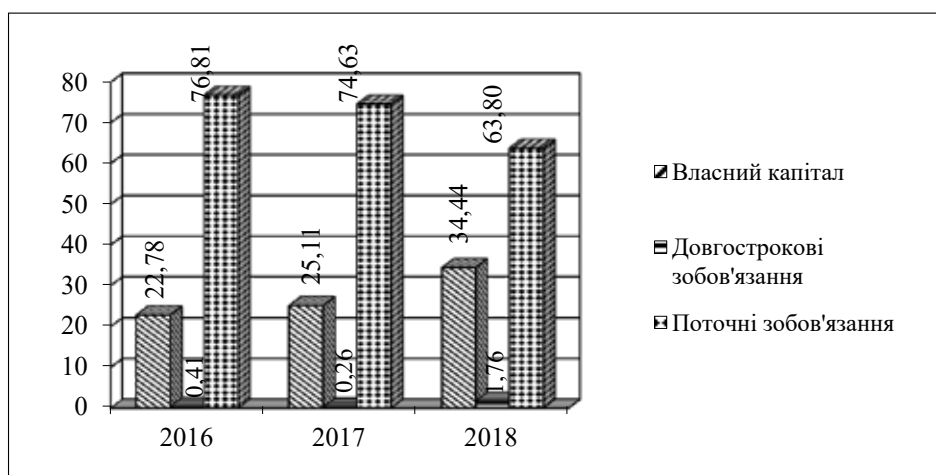


Рис. 2. Структура пасивів ПрАТ «Дніпрометиз» за 2016–2018 рр., %

Таблиця 2

Структура пасивів ПрАТ «Дніпрометиз» за 2016–2018 рр., %

Показник	2016	2017	2018	Відхилення 2018 до	
				2016 (+,-)	2017 (+,-)
I. Власний капітал	22,78	25,11	34,44	11,66	9,32
Зареєстрований капітал	15,49	11,68	14,33	-1,17	2,65
Капітал у дооцінках	13,98	10,10	11,79	-2,20	1,68
Резервний капітал	0,70	0,53	0,65	-0,05	0,12
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-7,40	2,81	7,68	15,08	4,87
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0,41	0,26	1,77	1,36	1,51
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	76,81	74,63	63,80	-13,01	-10,83
Короткострокові кредити банків	55,79	42,61	33,98	-21,80	-8,62
Поточна кредиторська заборгованість (ПКЗ) за товари, роботи, послуги	14,91	27,58	21,11	6,20	-6,47
ПКЗ за розрахунками з бюджетом	0,22	0,23	0,56	0,34	0,33
ПКЗ за розрахунками зі страхування	0,12	0,13	0,22	0,10	0,09
ПКЗ за розрахунками з оплати праці	0,48	0,48	0,81	0,33	0,33
ПКЗ за одержаними авансами	2,58	1,72	2,64	0,06	0,92
Поточні забезпечення	0,87	0,72	1,22	0,36	0,50
Інші поточні зобов'язання	1,85	1,16	3,25	1,40	2,09
Баланс	100	100	100	0	0

між власним і позиковим капіталом. Можна сформулювати основні завдання оптимізації структури капіталу: формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток підприємства; забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, для підвищення ефективності використання та покращення механізму управління капіталом промисловим підприємствам, зокрема ПрАТ «Дніпрометиз», рекомендується здійснювати такі заходи: систематичне оцінювання обсягу та структури капіталу підприємства на поточний та прогнозний період; нерозподілений прибуток використовувати раціонально та спрямовувати на конкретні цілі з розвитку підприємства; під час прийняття управлінських рішень розглядати усі можливі фінансово-економічні ризики та намагатися їх мінімізувати; проводити якісний фінансовий контроль за розподілом та використанням прибутку підприємства, а також контролювати виконання фінансово-економічних планів; здійснювати постійний контроль за грошовими потоками підприємства; під час розподілу чистого прибутку враховувати потреби власників підприємства, а також проводити заохочення персоналу підприємства та спрямовувати частину прибутку на збільшення власного капіталу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кустріч Л.О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 3. С. 103–106.

2. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент. Підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 520 с.

3. Викиданець І.В. Методи оптимізації структури капіталу підприємства. Вісник Дон-НУЕТ. 2014. № 3(43). С. 208–215.

4. Шпак Н.З., Рудницька О.М. Система управління капіталом підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 10. С. 257–261.

5. Офіційний сайт ПрАТ «Дніпрометиз». URL: <http://www.dneprometiz.com> (дата звернення: 01.08.2019).

6. Річна звітність ПрАТ «Дніпрометиз». URL: <https://www.dneprometiz.com/accountabilities> (дата звернення: 10.08.2019).

REFERENCES:

1. Kustrich L. O. (2010) *Podvyshchennya rivnya upravlinnya oborotnym kapitalom* [Improving the level of working capital management]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*. no. 3, pp. 103–106.

2. Kramarenko G. O. (2011) *Finansovyy menedzhment*. [Financial management]. *Pidruchnyk*. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)

3. Vykdanets I. V. (2014) *Metody optymizatsiyi struktury kapitalu pidpryyemstva* [Methods of optimizing the capital structure of the enterprise]. *Visnyk of Don-NUET*. no. 3(43), pp. 208–215.

4. Shpak N.Z., Rudnitskaya O.M. (2010) *Systema upravlinnya kapitalom pidpryyemstva* [Enterprise capital management system]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*. no. 10, pp. 257–261.

5. Official site of PrJSC "Dniprometiz". Available at: <http://www.dneprometiz.com> (accessed 1 August 2019).

6. Annual Reporting of PrJSC "Dniprometiz". Available at: <https://www.dneprometiz.com/accountabilities> (accessed 10 August 2019).

Gulik Tatiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
named after T.G. Benya
National Metallurgical Academy of Ukraine

Bodnia Dmytro

Student
National Metallurgical Academy of Ukraine

FEATURES OF CAPITAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER THE MODERN ENTERPRISE

The purpose of the article. The article discusses peculiarities and problems of capital management of an industrial enterprise with modern business activity. The structure of the enterprise capital management mechanism is considered. Also highlighted are the tasks that industrial enterprises solve when managing capital. It was analyzed that most domestic industrial enterprises use formalized management methods (statistical, structural, etc.) while managing capital, and almost no informal management methods are used. The results of capital management should be developed by the enterprise system of indicators of the state and use of capital, for example: the ratio of equity, borrowed and attracted capital.

Methodology. The results of the study are based on the analysis of the financial statements of the enterprise, as it best reflects the structure of the liabilities of the enterprise, and providing guidance on the management of capital of industrial enterprises.

Results. Today in Ukraine one of the most vulnerable sectors of the economy is industry. The activity of industrial enterprises is complicated by the lack of real investment, significant deterioration of fixed assets, imperfect fiscal policy of the state, currency fluctuations etc. On this basis, it is important for industrial enterprises to pay more attention to capital management. Most of the domestic enterprises in the management of capital solve the following tasks: ensuring the financial flexibility of the enterprise, the formation of sufficient amount of capital that will provide the necessary rates of financial and economic development of the enterprise, ensuring the minimization of financial risk associated with the use of capital etc.

The selection and implementation of an enterprise capital management mechanism enhances the role of the strategic approach. In the initial stages, when the formation of capital, the enterprise is dominated by operational and tactical management. That is, it means that the financial and economic potential is primarily focused on solving the problems of maintaining solvency and liquidity indicators. Already in the course of development, the company emerges from crisis situations in its activity, the capital of the enterprise begins to increase due to the improvement of profitability and business activity indicators.

The study of capital structure of industrial enterprises provides the identification and analysis of trends in the development of capital management of enterprises. Analysis of the structure of liabilities of the enterprise provides identification of the relationship between equity and attracted capital, which is an important aspect in financial and economic analysis.

Practical implications. The approaches, as well as the theoretical and practical recommendations provided in the paper, can be used to make managerial decisions to increase the profitability of the enterprise by increasing the efficiency of capital utilization of the enterprise.

Value/originality. The paper provides practical guidance on how to improve the enterprise's capital management mechanism. As this is a multifaceted issue, further research is needed in this area.

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION AND LEGAL FORMS OF THE SPACE INDUSTRY ENTERPRISES

У статті розглянуто сучасні організаційно-правові форми підприємств світового аерокосмічного бізнесу та підприємств космічної галузі України. Розкриті базові характеристики ефективних та успішних аерокосмічних компаній світу. Проаналізований досвід виконання складних завдань підприємствами космічної галузі та зростання їхнього економічного та конкурентного потенціалу. Розроблена схема вибору оптимальної організаційно-правової форми організації (підприємства) космічної галузі України з урахуванням тенденції глобалізації світової економіки, стратегічних рішень підприємства, що забезпечують його властивості як системи, потенціалу підприємства, розвитку, досліджень, маркетингу, формування напрямів впливу забезпечення конкурентоспроможності підприємства, організаційної культури, ділових практик, цільових та міжцільових функцій. Обґрунтована ефективна організаційно-правова форма діяльності підприємства космічної галузі на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Ключові слова: організаційно-правова форма підприємства, розвиток, аерокосмічні підприємства, підприємницькі структури, ефективність, успіх.

В статье рассмотрены современные организационно-правовые формы предприятий мирового аэрокосмического бизнеса и предприятий космической отрасли Украины. Раскрыты базовые характеристики эффективных и успешных аэрокосмических компаний мира. Проанализирован опыт выполнения сложных задач предприятиями космической отрасли и рост их экономического и конкурентного потенциала. Разработана схема выбора оптимальной организационно-правовой формы организации (предприятия) космической отрасли Украины с учетом тенденции глобализации мировой экономики, стратегических решений предприятия, обеспечивающих его свойства как системы, потенциала предприятия, развития, исследований, маркетинга, формирования направлений влияния обеспечения конкурентоспособности предприятия, организационной культуры, деловых практик, целевых и межцелевых функций. Обоснована эффективная организационно-правовая форма деятельности предприятия космической отрасли на внутреннем и внешнем рынке.

Ключевые слова: организационно-правовая форма предприятия, развитие, аэрокосмические предприятия, предпринимательские структуры, эффективность, успех.

УДК 334.061

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-31>

Джур О.Є.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та міжнародного менеджменту
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Михайліченко М.А.

студент
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

The article deals with the modern organizational and legal forms of the enterprises of world aerospace business and enterprises of space industry of Ukraine. The basic characteristics of efficient and successful aerospace companies of the world are revealed. The scientific approaches to the analysis of the activities of aerospace enterprises using the model of activity and development of the enterprise as an independent entity (not integrated form) and the model of activity and development of the enterprise in the integrated form of management (corporate and network) are highlighted. The main characteristics of modern space activity are highlighted. The examples show the complexity of the tasks being solved, the dynamism of the external and internal environment, in which aerospace and defense firms diversify into commercial markets and their marketing becomes more and more important. Experience of complex tasks of space industry enterprises and growth of their economic and competitive potential is analyzed. Generalized information about the competitive advantages of modern organizational and legal forms of space industry. The scheme of choice of the optimum organizational and legal form of organization (enterprise) of space industry of Ukraine is considered taking into account the tendency of globalization of the world economy, strategic decisions of the enterprise providing its properties as a system, potential of the enterprise, development, research, marketing, formation of directions of influence of ensuring competitiveness of the enterprise, organizational culture, business practices, functions and inter-objective functions. The effective organizational and legal form of activity of the space industry of Ukraine in the domestic and foreign markets is substantiated. The corporation is especially distinguished as one of the successful forms for the development of space industry enterprises, which reflects a holistic model of enterprise development with rational combination and use of labor resources, objects of labor and means of labor. It is this type of organization that has a powerful holistic system that is adapted to external conditions by constantly improving its strategy, structure, and workforce.

Key words: organizational and legal form of enterprise, development, aerospace enterprises, business structures, efficiency, success.

Постановка проблеми. Незважаючи на складність виробленої продукції і послуг, ринок аерокосмічної продукції в XXI ст. представлений різними типами організацій (підприємств). Причому багато сучасних аерокосмічних організацій є складовою частиною більш масштабних організаційних структур, що включають виробництво іншої продукції. Успішність і ефективність функціонування підприємств – лідерів світового аерокосмічного ринку вимагає вивчення специфічних характеристик їх розвитку в контексті запиту зовнішнього політико – економічного і соціального середовища сучасних суспільств і цілей діяльності аерокосмічних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження питань ефективності, конкуренто-

спроможності та перспективності розвитку підприємств космічної галузі розглянуто в роботах вітчизняних і зарубіжних учених, державних діячів, таких як Ю.С. Алексєєв, С.М. Войт, А.С. Гальчинський, В.П. Горбулін, А.В. Дегтярьов, І.Д. Дячук, П.Я. Калита, С.М. Конюхов, Д.Ю. Макарова, Б.Є. Патон, Д.Б. Пайсон, О.В. Пилипенко, Е.Ю. Хрустальов, А.І. Шевцов, В.С. Шеховцов та ін. Особливості розвитку організаційних структур управління розкриті у працях М.Ф. Хусаїнова, О.В. Рибкіної, В.В. Грішина, В.О. Василенко та інших.

Незважаючи на значні досягнення вітчизняних і зарубіжних авторів у створенні теоретико-методологічної та практичної бази управління конкурентоспроможністю і розвитком сучасних

підприємств залишається актуальним питання вибору ефективної організаційно-правової форми підприємства космічної галузі в Україні та підтримки конкурентного потенціалу підприємств галузі на основі створеної системи споживчих цінностей космічної продукції українських виробників. Динамічна конкуренція на ринку космічної продукції та складність вирішуваних завдань привела до формування могутніх аерокосмічних організацій, які мають потужний потенціал та диверсифіковану структуру бізнесу. Водночас ці великі об'єднання використовують невеликі фірми та організації для виконання підрядних робіт на всіх етапах життєвого циклу продукції. Актуальним є алгоритмізація вибору ефективної організаційно-правової форми підприємств космічної галузі під час реалізації складних проектів.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз характеристик і напрямів розвитку ефективних організаційно-правових форм підприємств космічної галузі України в умовах динамічного розвитку міжнародного аерокосмічного ринку товарів і послуг та вибір схеми прийняття рішення щодо оптимальності функціонування в межах певної форми.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Космічна галузь ХХІ ст. являє досить складний та унікальний сегмент наукоємного виробництва, котрий містить у собі великі ризики, в тому числі катастрофічного характеру, високі вимоги до якості продукції, складність контролю й управління життєвим циклом розроблення виробів, що потребують масштабних капіталовкладень. З розвитком процесів глобалізації, технічного прогресу та підвищенням рівня інноваційного потенціалу аерокосмічної діяльності у світі збільшилося значення підприємств не тільки державного сектору, а й приватного підприємництва. Нині, економічно та політично престижно для будь-якої країни мати аерокосмічну галузь.

У нинішній час підприємства космічної галузі реалізують свої рішення за допомогою однієї з двох концептуальних моделей:

– модель діяльності та розвитку підприємства як самостійного суб'єкта господарювання (не інтегрована форма);

– модель діяльності та розвитку підприємства в складі інтегрованої форми господарювання (корпоративна і мережева).

Список підприємств-лідерів світового аерокосмічного ринку в 2018 р. за версією видання Fortune представлений в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Підприємства-лідери світового аерокосмічного ринку в 2018 р.

Ранг	Назва компанії	Дохід (млн. дол.)
27	Boeing (корпорація)	93,392
51	United Technologies (ТНК, транснаціональна корпорація)	59837
59	Lockheed Martin (корпорація)	51048
99	General Dynamics (корпорація)	30973
118	Northrop Grumman (корпорація)	25803
119	Raytheon (корпорація)	25348
208	Textron (багатогалузева компанія)	14198
225	Arconic (корпорація)	12960
276	L3 Technologies (корпорація)	11002
381	Huntington Ingalls Industries (корпорація)	7441
405	Spirit Aerosystems Holdings (корпорація)	6983
407	Harris (корпорація)	6939
415	Rockwell Collin (с 2018 р. – Collins Aerospace), (корпорація)	6822
541	Orbital ATK (с 2018 р. – частина підрозділу Northrop Grumman Innovation Systems), (корпорація)	4764
661	Triumph Group (корпорація)	3532.8
662	Trans Digm Group (корпорація)	3528.9
807	Teledyne Technologies (промисловий конгломерат)	2603.8
830	Moog (корпорація)	2497.5
885	Curtiss Wright (корпорація)	2271
931	Woodward (корпорація)	2098.7
955	Esterline Technologies (корпорація)	2005,3
956	Delta Tucker Holdings (корпорація)	2004,4
960	Hexcel (корпорація)	1973,3
976	Engility Holdings (10.09.2018 була куплена Science Applications International Corporation), (корпорація)	1931,9
989	Aerojet Rocketdyne Holdings (корпорація)	1877,2

Дані, наведені в табл. 1, свідчать про тенденцію переважання організаційних структур успішних аерокосмічних підприємств у вигляді корпорацій зі значним економічним та конкурентним потенціалом. Корпорації стали типовою формою великих підприємств, оскільки завдяки цій формі може бути забезпечена її підвищена потреба в капіталі великого числа інвесторів.

Підприємства космічної галузі за своєю місією, цілями і сутністю є кращими ініціаторами, які впроваджують винаходи науково-технічного прогресу і на практиці реалізують амбітну програму людства «Ми бачимо те, що не видно». Саме ці підприємства і принципи їх соціально-економічного управління є прикладом переходу від сировинного до інноваційного шляху розвитку. Складність вирішуваних завдань, динамічність зовнішнього і внутрішнього середовища сприяє тому, що аерокосмічні та оборонні фірми диверсифікуються на комерційні ринки, їхній маркетинг стає все більш важливим. Ці тенденції наведені в табл. 2.

Під час дослідження розвитку організаційної структури управління М.Ф. Хусаїнов показує, що «зміна організаційної структури – це безперервний процес удосконалення діяльності підприємства, якому передують комплексний аналіз. Подібна зміна називається розвитком організаційної структури управління» [4]. Автор підкреслює важливість і корисність процесного підходу, його використання при організаційних змінах і як підхід при проектуванні організаційної структури управління, представляє власну модель розвитку організаційної структури управління.

В.А. Василенко у своїй праці [5] виділяє основні моменти і ключові характеристики під час проектування і формування організаційної структури та підкреслює, що «організаційна структура повинна сприяти виникненню та поширенню ідей технічного розвитку і процесів технологічних новацій».

Типологію організаційних структур управління підприємством наукоємного сектору промисловості представила у своїй праці [6] О.В. Рибка. Автор засвідчує, що «різноманітність організаційно-правових форм підприємств, їхніх стратегічних і тактичних цілей і шляхів досягнення цих цілей зумовлює присутність на ринку як незалежних підприємств, так і науково-виробничих об'єднань різного виду». Тобто спостерігається фактичне виділення двох великих груп інтегрованих виробничих та науково-виробничих структур: 1) об'єднання залежних підприємств; 2) об'єднання незалежних підприємств. Автор докладно розглядає функціонування і розвиток багатовимірних організацій, як перспективні форми структур для наукоємних організацій.

Фіцгіббон Д. досліджуючи питання вибору найкращої організаційно-правової форми для ведення бізнесу підкреслює необхідність враху-

вання таких факторів, як «а) структура управління підприємством; б) особиста відповідальність його власників; в) податки на доходи від основної діяльності підприємства і на дивіденди, що належать власникам; г) витрати по його організації та пов'язані із цим проблеми» [7].

Для великих аерокосмічних країн властиво тримати у своєму арсеналі власні промислові комплекси, воєнні заклади, літаки цивільної авіації, космічну техніку тощо. З майже 50 країн, що володіють однією чи декількома аерокосмічними компаніями, США лідирує за кількістю організацій, що ведуть свою діяльність у цій галузі (деякі компанії займаються виключно аерокосмічною галуззю, інші більш диверсифіковані). Друге місце зберігає за собою Росія, яка в 1991 р. придбала більшість висококваліфікованих радянських конструкторських бюро. Щодо Західної Європи, то космічна галузь розвивається за рахунок таких активних гравців, як Франція, Великобританія та Німеччина. Завдяки успіху спільних програм, таких як лінія комерційних транспортних засобів Airbus і сімейство космічних ракет-носіїв Ariane, європейська промисловість набула значного досвіду в розробленні та виробництві практично всього спектру аерокосмічних систем [8]. В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні Китай та Індія є провідними країнами в авіаційно-космічній галузі, оскільки появи нових стартапів, що засновані молодими інженерами та підприємцями, із міцною технічною основою, вигідною динамікою витрат у порівнянні з західними конкурентами надає країнам лідерських позицій на міжнародному рівні. З погляду бюджетних витрат на космічну діяльність, що перевищують 1 млрд. доларів, безумовними лідерами є США, Китай, країни Європейського Союзу (фактично Європейське космічне агентство) і Росія, які нині володіють повним спектром космічних можливостей, необхідних для збереження і зміцнення їхньої військової та економічної потужності і престижу. Однак з погляду наявності екосистеми національних компаній-лідерів на перспективних ринках ситуація значно відрізняється. США зберігають своє місце лідера, але далі картина змінюється: до першої п'ятірки входять Франція, Сполучене Королівство, Японія і Німеччина, Китай опиняється на 10 місці, а Росія взагалі випадає зі списку. Це відбувається тому, що сьогодні бюджетні витрати формують лише чверть усіх транзакцій на ринку. Вважається, що в найближчі 20 років обсяг бюджетних видатків основних гравців має подвоїтися, але його частка не перевищуватиме 20% збільшеного обсягу космічної економіки [9].

Проте, з новітніми досягненнями за останні десятиліття, освоєння космосу стає все більш доступним завдяки зниженню вартості та широкому вибору технологій. До найбільш підривних та інноваційних компаній у світі, що осво-

Таблиця 2

Приклади основних характеристик діяльності світових аерокосмічних компаній

Найменування компанії	Характеристики
Boeing (корпорація)	<p>Найбільша в світі аерокосмічна компанія, провідний виробник комерційних реактивних лайнерів, систем оборони, космосу і безпеки, а також постачальник послуг післяпродажного обслуговування. Продукти Boeing і спеціалізовані послуги включають комерційні та військові літаки, супутники, зброя, електронні та оборонні системи, системи запуску, сучасні інформаційні та комунікаційні системи, а також логістику і навчання, засновані на характеристиках.</p> <p>«Бачення Boeing – це вираз цілей і цінностей нашої компанії, покликане надихнути і зосередити увагу всіх співробітників на спільне майбутнє і підтвердити, що разом ми зможемо вирішити поставлені перед нами завдання». «Мета і місія: з'єднувати, захищати, досліджувати і надихати світ за допомогою аерокосмічних інновацій.</p> <p>Прагнення: кращий в аерокосмічному і тривалому глобальному промисловому чемпіонаті». Стратегія підприємства: «дій як єдиний Боїнг, творить силу по силі, Відточуй і прискорюй, щоб виграти». Цілі 2025: лідерство на ринку; топ-квартиль продуктивності і прибутку; зростання, стимульований продуктивністю; дизайн, виробництво, досконалість послуг; прискорені інновації; глобальний масштаб і глибина; найкраща команда, талант і лідери; топ корпоративний громадянин».</p> <p>Поведінка Боїнг: «ведіть з мужністю і захопленням; робіть пріоритети клієнтів нашими; інвестуйте в нашу команду і розширюйте можливості один одного; перемагайте зі швидкістю, спритністю і масштабом; співпрацюйте з щирістю і чесністю; досягайте вищого, приймайте зміни і вчіться на помилках; надавайте результати з високою якістю – живіть вічними цінностями. Бізнес-імператив: забезпечити чудову цінність для клієнтів, співробітників, акціонерів, спільнот і партнерів».</p> <p>Боїнг складається з трьох бізнес-одиниць: Комерційні літаки (Commercial Airplanes); Оборона, Космос і Безпека (Defense, Space & Security); Глобальні послуги Боїнг (Boeing Global Services). Підтримку цих підрозділів надає Фінансова корпорація Боїнг (Boeing Capital Corporation) – глобальний постачальник фінансових рішень [2].</p>
General Dynamics (GD)	<p>General Dynamics – це публічна торговельна глобальна аерокосмічна та оборонна компанія, що пропонує широкий асортимент товарів та послуг в бізнес-авіації; бойові машини, системи озброєння та боєприпаси; інформаційні технології (IT); C4ISR рішення; суднобудування та судноремонт.</p> <p>Наші цінності на роботі. «Наш етос (ідеал)– це наша відмінна моральна природа, а наші працівники – це спільнота людей, відданих цьому етосу. Кожен з нас зобов'язаний поводитися відповідно до наших цінностей. Таким чином, ми можемо гарантувати, що ми продовжуємо бути хорошими розпорядниками інвестицій у нас через наших акціонерів, замовників, працівників та громад, зараз і в майбутньому».</p> <p>General Dynamics організована в п'ять бізнес-груп: Аерокосмос (Aerospace), Бойові системи (Combat Systems), Інформаційні технології (Information Technology), Системи призначення (Mission Systems) та морські системи (Marine Systems).</p> <p>«Кожен бізнес-підрозділ відповідає за виконання своєї стратегії та операційні результати. Наші корпоративні лідери встановлюють загальну стратегію бізнесу та управляють розподілом капіталу. Ця унікальна модель тримає нас зосередженими на тому, що важливо – виконувати наші обіцянки перед клієнтами шляхом невинного вдосконалення, подальшого зростання, підвищення віддачі від вкладеного капіталу та дисциплінованого використання капіталу».</p> <p>Наші цінності на роботі. «Наш етос (ідеал)– це наша відмінна моральна природа, а наші працівники – це спільнота людей, відданих цьому етосу. Кожен з нас зобов'язаний поводитися відповідно до наших цінностей. Таким чином, ми можемо гарантувати, що ми продовжуємо бути хорошими розпорядниками інвестицій у нас через наших акціонерів, замовників, працівників та громад, зараз і в майбутньому».</p> <p>«...основна компетенція полягає у проектуванні, розробці та виготовленні складних та диференційованих рішень. Ми розуміємо важливість рішень, які ми пропонуємо, і працюємо над забезпеченням якості та безпеки у всіх створених нами речах».</p> <p>Постійне покращення. «У General Dynamics існує глибоко вбудована культура постійного вдосконалення. Це у всьому, що ми робимо. Саме цей драйвер забезпечує постійні операційні досягнення та досягнення продуктивності та підтримки клієнтів. Ця культура вимагає спільного зобов'язання послідовно рухатись у майбутнє та приймати зміни. Нашим працівникам пропонується думати по різному і нести нові ідеї до столу. Це пріоритет на всіх рівнях нашої компанії, кожен працівник займається пошуком нових способів робити все швидше, краще та більш ефективно, а також просунути межі нашого потенціалу».</p> <p>Кар'єра: «Ми шукаємо талановитих, вмотивованих людей, готових зробити інноваційну роботу, і ми пропонуємо захоплюючі кар'єрні можливості по всьому світу».</p> <p>Загальний дохід: 30,9 млрд. дол. [3]</p>

ють космічну галузь, входять наступні: Orbital ATK, SpaceX, MadeInSpace, Cannae Corporation, Planetary Resources, NanoRacks, Jet Propulsion Laboratory, Axiom space, Boeing, Airbus Defence & Space. Майже всі перераховані компанії, відносяться до корпорацій, ТНК, публічних компаній-холдингів та приватних комерційних організацій, що спеціалізуються в наданні космічних послуг. Щодо організаційних форм, які сприяють розвитку космічної галузі, то до них належать наступні: державні корпорації; профільні приватні корпорації; акціонерні товариства; технологічні альянси.

Є приклади, що спростовують думку щодо існування тільки державних організаційних форм в космічній діяльності. Зокрема, у США немає державних компаній як таких і держава ніколи не будувала ракети самостійно. Вона розміщує замовлення на виробництво потрібної техніки у великих диверсифікованих і конкуруючих між собою публічних компаніях-холдингах. Їх акції розміщені на фондовій біржі, що означає можливість будь-якого бажаючого стати співвласником власності даних компаній за допомогою вкладення інвестицій. В Європі широко застосовується такий вид організації діяльності в космічній

сфері, як приватно-державне партнерство. Воно може приймати різні форми, в тому числі, форму гарантованих замовлень з боку держави на придбання продукції компаній, форму довгострокових концесійних угод про надання приватним гравцям права користування державною космічною інфраструктурою на певних умовах і за встановлену плату, а також форму вкладення коштів приватними інвесторами в державні космічні проекти для наступного отримання дивідендів. Узагальнена інформація щодо конкурентних переваг сучасних організаційно-правових форм підприємств космічної галузі наведена в табл. 3.

Якщо більш чітко окреслити межі сучасної товарної структури ринку космічних послуг, то можна виділити ринок пускових послуг; ринок послуг космічного зв'язку, ринок послуг дистанційного зондування Землі; ринок навігаційних послуг; ринок спеціалізованих інженерних і технічних послуг (послуги, що пов'язані із забезпеченням експлуатації наявних космічних систем, інтеграція нових зразків космічних апаратів обладнання, адаптація космічних технологій); ринок допоміжних послуг (інжиніринг, управління проектами, юридичні послуги, фінансовий менеджмент, када-

Таблиця 3

Конкурентні переваги організаційно-правових форм підприємств космічної галузі

Організаційно-правові форми підприємств космічної галузі	Переваги
Державні корпорації	<ul style="list-style-type: none"> – безпечність космічних технологій, розробок та інформації, що є необхідним для вирішення загальнодержавних завдань; – збільшення науково-технічного потенціалу країни; – реалізація широкомасштабних для держави програм та проектів; – велика інвестиційна привабливість; – маневреність щодо розподілу ресурсів; – ріст монополізації країни та незалежний доступ до космосу; – податкові пільги для розвитку космічного простору;
Приватні корпорації	<ul style="list-style-type: none"> – можливість використання уже наявних науково-технічних напрацювань або навіть компонентів і технічних зразків; – зацікавленість в інноваціях і більша мобільність в процесі їх впровадження, стимулювання суміжних галузей промисловості до розробки цих інновацій; – використання досвіду державних програм та удосконалення його без вкладання додаткових коштів в наукові дослідження та техніко-прикладні роботи; – зменшення ризиків щодо недоліків у виробництві космічного обладнання, розробок та запусків, а також у здійсненні розрахунків; – ініціативність в різних сегментах космічної діяльності і тим самим зниження навантаження на державний бюджет; – ефективна форма комерціалізації космічної діяльності, присутність на світовому космічному ринку;
Технологічні альянси	<ul style="list-style-type: none"> – перетворення космічних послуг та товарів в більш доступний продукт (в тому числі для держави) за рахунок універсалізації та стандартизації техніки та технологій; – висока динамічність розвитку виробництва, яка виявляється в постійному оновленні її елементів (технологій, схемних і конструктивних рішень і т.д.), зміні кількісних і якісних показників, вдосконалення науково-виробничої структури і управління; – формування багатоканальної системи фінансування наукових досліджень і розробок; – обмін знаннями, можливість створення або поліпшення технології виробництва, синергія ресурсів, спрямованих на розробку принципово нового продукту; – міжнародна співпраця сучасних космічних досліджень та розширення можливостей співпраці із закордонними структурами

Джерело: складено на основі власних досліджень

строві і картографічні роботи, космічне страхування, реклама, космічний туризм тощо) [11]. Одна з основних тенденцій, що свідчить про успішний розвиток ринку космічних послуг, полягає в підвищенні рівня комерціалізації деяких прикладних розробок і початку процесу приватизації. Задіяні в цьому зв'язку підприємницькі зусилля і ділові інтереси приватного сектора дають новий поштовх розвитку космічних послуг. В умовах розширення масштабів ринку космічних послуг необхідна ефективна побудова (при відповідній правовій підтримці) ланцюжків, що охоплюють весь процес руху космічних послуг: державний замовник – підприємства – виробники космічних послуг – оператори космічних послуг – безпосередні споживачі. Як висновок, державні підприємства за відповідних умов з приватним сектором можуть сприяти забезпеченню ефективному використанню ресурсів та проведенню комерційної діяльності з високим потенціалом економічного росту.

Системи спостереження (дистанційного зондування Землі). Застосування систем ДЗЗ є економічно ефективним напрямом світової космічної діяльності, який динамічно розвивається. Ринок збуту систем ДЗЗ щороку розширюється і експерти передбачають на ньому бум.

Системи космічної навігації. Сьогодні і в найближчій перспективі світовий ринок систем космічної навігації буде визначатися розвитком глобальної навігаційної системи подвійного призначення США GPS другого покоління.

Системи космічних телекомунікацій – це найбільш прибуткова на сьогодні частина ринку космічних послуг. Послугами космічних систем зв'язку користуються практично всі держави світу, що обумовлено високим рівнем комерціалізації в цій сфері і потребами військових [11].

Узагальнюючи досвід підтримки комерційних космічних проектів у США і Європі, можна відзначити, що протягом останнього десятиліття цей напрям займає одне з центральних місць у їхній національній космічній політиці. Можна відзначити зростаючу залученість бізнесу в дослідження і розробки за державними програмами, а також зростання обсягу переданих в приватний сектор технологій. Ця стратегія дозволяє підвищити ефективність реалізації проектів в проривних, високоризикових напрямках, а також, завдяки активізації обміну знаннями і ресурсами, сприяє зміцненню технологічного потенціалу і прискоренню процесу створення подвійних інновацій (з високим комерційним потенціалом) [12].

Космічна діяльність знаходиться в сильній залежності від політичних, економічних, соціальних і технологічних умов. До основних особливостей космічної діяльності можна віднести такі ключові фактори: 1) складність (високий рівень вимог до освітніх, управлінських, технологічних, фінансових

можливостей країн); 2) загальна інфраструктура (постійне забезпечення масштабних наземних комплексів: космодроми, станції стеження і управління, що забезпечують якісне функціонування основних задач космічного сектору); 3) інноваційний характер (наявність замовлень на вирішення нових завдань, що забезпечують інноваційного процесу розвитку організації); міжнародний характер (космічні програми реалізують та використовують різні країни); 4) некомерційний характер (необхідність подальшого вивчення космічного простору та дослідження його властивостей).

Космічна промисловість особливо чутлива до наявності державної підтримки. Освоєння нових видів продукції потребує серйозних фінансових вкладень. Необхідно вкладати кошти і в закупівлю нової техніки, що використовується при виробництві конкурентоспроможних видів продукції, і в розробку та впровадження нових технологій її виготовлення. Капітальні вкладення на реконструкцію та технічне переозброєння, придбання спеціального обладнання, підвищення загального технічного рівня підприємств передбачає наявність масштабного фінансування.

Сьогодні обсяг світового космічного ринку досяг 348 млрд. дол., з них 25% належать держсектору. Сильний приплив приватних інвестицій пов'язаний з тим, що космічні технології все більше застосовуються не тільки у військових або державних сферах, але й у цивільній – для навігації, супутникового ТБ, Інтернету і зв'язку [13]. Доходи провідних світових компаній аерокосмічної та оборонної промисловості у 2018 р. відзначилися значними фінансовими і технічними досягненнями, що свідчить про подальший розвиток космічної економіки. Наразі майже 3 млрд. дол. акціонерного капіталу було інвестовано у космічні компанії, що призвело до загального обсягу, який становить 18 млрд. дол., що були інвестовані в 412 космічних підприємств з 2009 р.

Беззаперечним лідером залишається США, які продовжують вкладати глобальні інвестиції в космос та на які припадає 57% (9,6 млрд. дол.) з 2009 р. Проте, у четвертому кварталі 2018 р. за даними команди Space Angels в звіті "Space investments quarterly" спостерігалось збільшення великої частки участі зі значними інвестиціями в китайські, німецькі, сингапурські та канадські компанії. Важливо відзначити, що на Китай припадає 5% загальних світових інвестицій за останні 10 років, що свідчить про те, що приватні компанії відіграватимуть важливу роль у стратегічних та космічних ініціативах Китаю. Тільки в 2018 р. в китайські космічні компанії було інвестовано 336 млн. дол., а також Китай вперше в історії перевищив кількість пускових установок США [13]. Отже, нині основними постачальниками транспортних послуг на світовому космічному ринку є Європа, Росія, США

і Україна, на частку котрих припадає 78% ринку, решта 22% – Китай, Індія, Японія та інші країни.

Із урахуванням досліджень, проведених автором в праці [14], схема вибору оптимальної організаційно-правової форми організації (підприємства) космічної галузі України може бути наведена за допомогою рис. 1.

Серед організаційно-правових форм у космічній галузі є підприємства, що здійснюють свою діяльність на умовах приватно-державного партнерства, диверсифікації виробництва, створення технічних альянсів, публічних компаній-холдингів, великих корпорацій тощо. Це свідчить про розвиток космічних підприємств різних форм власності, що характеризуються такими ключовими особливостями у виробництві, як складність, інноваційність, глобальність, наявність масштабної інфраструктури у своєму арсеналі та безперервний процес новаторських рішень у системі управління.

Сучасні успішні аерокосмічні підприємства демонструють високий рівень ділової культури та розвинуті процеси, що базуються на ділових практиках з урахуванням цільових функцій. Глобальний характер розвитку економіки, конкуренція на ринку аерокосмічних послуг, складність виконуваних завдань, необхідність значних фінансових ресурсів для реалізації спонукають аерокосмічні підприємства до співпраці із використанням їхнього економічного потенціалу, що забезпечить їм спіль-

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасні успішні аерокосмічні підприємства демонструють високий рівень ділової культури та розвинуті процеси, що базуються на ділових практиках з урахуванням цільових функцій. Глобальний характер розвитку економіки, конкуренція на ринку аерокосмічних послуг, складність виконуваних завдань, необхідність значних фінансових ресурсів для реалізації спонукають аерокосмічні підприємства до співпраці із використанням їхнього економічного потенціалу, що забезпечить їм спіль-

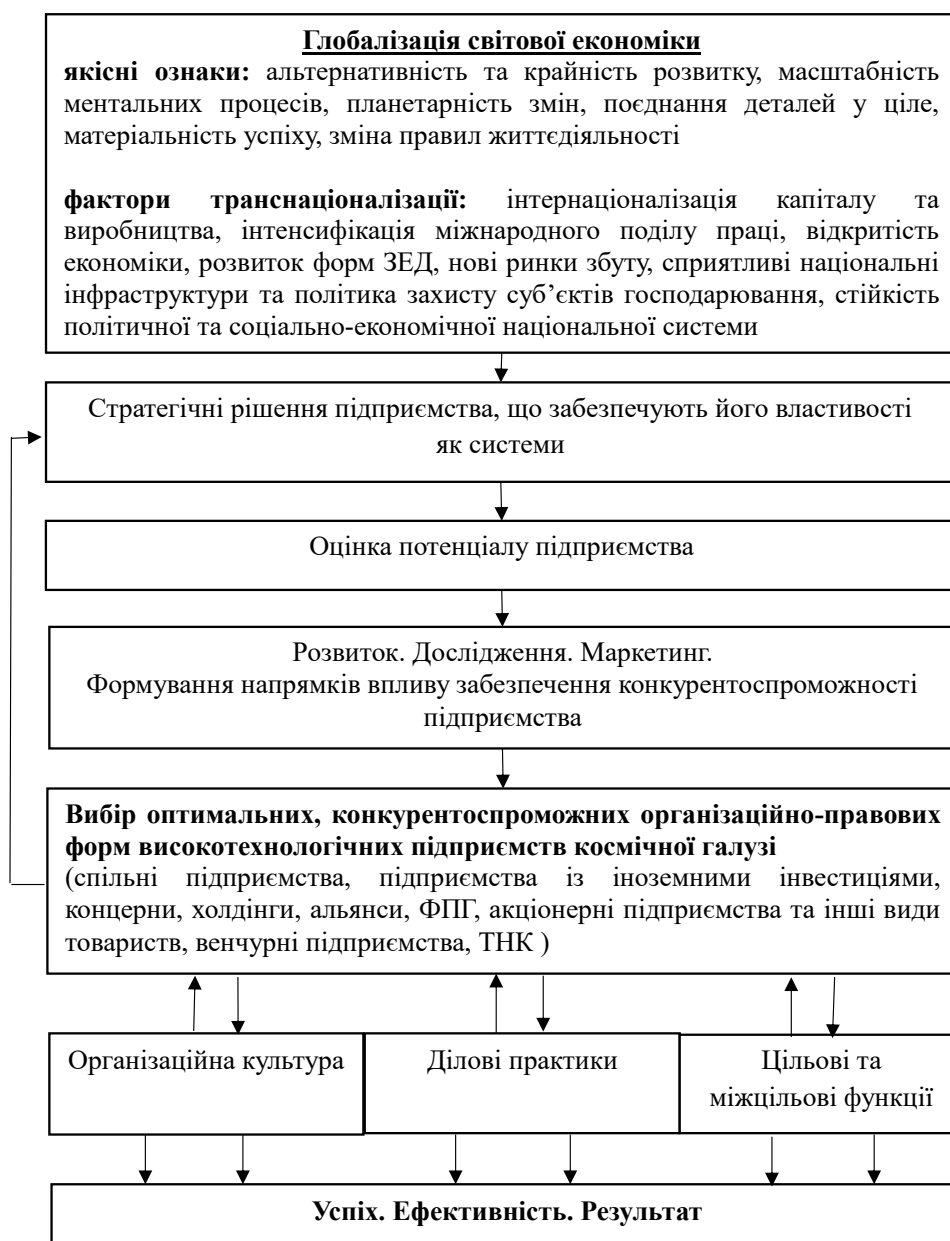


Рис. 1. Схема вибору оптимальної організаційно-правової форми організації (підприємства) космічної галузі України

ний успіх, результат та ефективність. Українським підприємствам стало важко конкурувати на міжнародному аерокосмічному ринку у зв'язку із обмеженим попитом в середині країни та недостатнім фінансуванням. Тому однією із успішних форм для розвитку українських підприємств космічної галузі є корпорація, що відображає холистичну модель розвитку підприємств із раціональним поєднанням і використанням трудових ресурсів, предметів праці та засобів праці. Саме цей тип організації має потужну цілісну систему, що адаптована до зовнішніх умов шляхом постійного вдосконалення стратегії, структури, трудового колективу. Більш доцільною формою взаємодії із міжнародним аерокосмічним бізнесом буде співпраця над проектами в двох або багатосторонніх угодах із чітким розподіленням зобов'язань та доходів. Перспективним залишається дослідження реорганізації космічних підприємств України в ефективні бізнес-єдиниці, що сформуують потужний потенціал для виконання складних завдань і будуть привабливі для інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The 2018 Fortune 500 includes 13 aerospace and defense companies. URL: <https://www.artillerymarketing.com/fs/fortune-500-aerospace-defense-2018> (дата звернення: 09.11.2019).
2. Офіційний сайт компанії General Dynamics. URL: <https://www.boeing.com> (дата звернення: 08.11.2019).
3. Офіційний сайт компанії United Technologies. URL: <https://www.gd.com/en/about-gd> (дата звернення: 09.11.2019).
4. Хусаинов М.Ф. Развитие организационной структуры управления. URL: <https://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=40872> (дата звернення: 08.11.2019).
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. Київ: ЦУЛ, 2005. 501с.
6. Рыбкина О.В. Развитие организационных структур управления предприятий наукоёмкого сектора промышленности. *Организатор производства*. 2016. № 1. С. 39–46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-organizatsionnyh-struktur-upravleniya-predpriyatiy-naukoemkogo-sektora-promyshlennosti> (дата звернення: 09.11.2019).
7. Фицгиббон Д. Выбор организационно-правовой формы предприятия. *Российское предпринимательство*. 2000. Том 1. № 7. С. 10–15. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/195> (дата звернення: 13.11.2019).
8. Amir R. Amir, Stanley I. Weiss ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA. Aerospace industry. URL: <https://www.britannica.com/technology/aerospace-industry> (дата звернення: 09.11.2019).
9. Прокопенкова И.О. Космический сектор в мировой космической деятельности – тенденции и перспективы. *Проблемы национальной стратегии*. № 4 (43). С. 124–151. URL: <https://riss.ru/images/pdf/journal/2017/4/10.pdf> (дата звернення: 09.11.2019).

10. Аверьянов А.П., Азаренко Л.р., Вокин р.р., Кашеев Н.А., Мачнева Л.А., Чаплинский В.С. Введение в ракетно-космическую технику: учеб. пособ. М.: Инфра-Инженерия. 2018. Т2. 444 с. URL: <http://znanium.com/catalog/product/989106> (дата звернення: 13.11.2019).

11. Шевцов А.І., Кашанов О.Е. Потенціал ракетно-космічної галузі та національна безпека країни. *Наука та наукознавство*. 2014. № 4. С. 31–36. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/86084/08-Shevtsov.pdf?sequence=1> (дата звернення: 12.11.2019).

12. Савинина И. Большой космический куш. Как бизнес осваивает космос URL: <https://lite.vesti-ukr.com/hi-tech/313793-bolshoj-kosmicheskij-kush-kak-biznes-osvaivaet-kosmos> (дата звернення: 12.11.2019).

13. Офіційний сайт “Space Angels” URL: <https://www.spaceangels.com> (дата звернення: 12.11.2019).

14. Джур О.Є., Оксень К.О. ТНК і високотехнологічний бізнес: вигоди та ризики для України. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-19/26-stati-19/2421-dzhur-o-e-oksen-k-o> (дата звернення: 14.11.2019).

REFERENCES:

1. The 2018 Fortune 500 includes 13 aerospace and defense companies. Available at: <https://www.artillerymarketing.com/fs/fortune-500-aerospace-defense-2018> (accessed 9 November 2019).
2. Oficijnij sajt kompaniji Boeing. Available at: <https://www.boeing.com> (accessed 8 November 2019).
3. Oficijnij sajt kompaniji General Dynamics. Available at: <https://www.gd.com/en/about-gd> (accessed 9 November 2019).
4. Husainov M. F. (2007) Razvitie organizacionnoj struktury upravleniya Available at: <https://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=40872> (accessed 8 November 2019).
5. Vasilenko V. O. (2005) *Antikrizove upravlinnya pidpriemstvom*. [Enterprise Crisis Management]. Kiyv: CUL. (in Ukrainian)
6. Rybkina O. V. (2016) Razvitie organizacionnyh struktur upravleniya predpriyatij naukoymkogo sektora promyshlennosti [Development of organizational structures for the management of high-tech industry enterprises]. *Organizator proizvodstva*, no. 1, pp. 39-46. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-organizatsionnyh-struktur-upravleniya-predpriyatiy-naukoemkogo-sektora-promyshlennosti> (accessed 09 November 2019).
7. Ficgibbon D. (2000) Vyor organizacionno-pravojoj formy predpriyatiya. *Rossijskoe predprinimatelstvo*, vol. 1, no. 7, pp. 10-15. Available at: <https://creativeconomy.ru/lib/195> (accessed 13 November 2019).
8. Amir R. Amir, Stanley I. Weiss (2019) ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA. [Aerospace industry]. Available at: <https://www.britannica.com/technology/aerospace-industry> (accessed 09 November 2019).
9. Prokopenkova I. O. (2017) Kosmicheskij sektor v mirovoj kosmicheskoy deyatel'nosti – tendicii i perspektivy [The space sector in global space activities – trends and prospects]. *Problemy nacionalnoj strategii*. no. 4(43),

pp. 124–151. Available at: <https://riss.ru/images/pdf/journal/2017/4/10.pdf> (accessed 9 November 2019).

10. Averyanov A. P., Azarenko L. G., Vokin G. G., Kasheev N. A., Machneva L. A., Chaplinskij V. S. (2018) *Vvedenie v raketno-kosmicheskuyu tehniku* [Introduction to space rocket technology]. M.: Infra-Inzheneriya. (in Russian)

11. Shevcov A. I., Kashanov O. E. (2014) Potencial raketno-kosmichnoyi galuzi ta nacionalna bezpeka krayini [Potential of the space rocket galaxy and national security of the country]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 4, pp. 31–36. Available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/86084/08-Shevtsov.pdf?sequence=1> (accessed 13 November 2019).

12. Savinina I. (2018) Bolshoj kosmicheskij kush. Kak biznes osvaivaet kosmos [How business is exploring space]. Available at: <https://lite.vesti-ukr.com/hi-tech/313793-bolshoj-kosmicheskij-kush-kak-biznes-osvaivaet-kosmos> (accessed 12 November 2019).

13. Oficijnij sajt “Space Angels” Available at: <https://www.spaceangels.com> (accessed 12 November 2019).

14. Dzhur O. Ye., Oksen K. O. (2018) TNK i visokotehnologichnij biznes: vigodi ta riziki dlya Ukrajini [TNCs and high-tech businesses: benefits and risks for Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo* (electronic journal), no. 19, pp. 374–384. Available at: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-19/26-stati-19/2421-dzhur-o-e-oksen-k-o> (accessed 14 November 2019).

Dzhur Olha

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and International Management
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

Mykhaylychenko Margarita

Student

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION AND LEGAL FORMS OF THE SPACE INDUSTRY ENTERPRISES

The purpose of the article. Despite the complexity of manufactured products and services, the market for aerospace products in the XXI century, represented by different types of organizations (enterprises). Moreover, many modern aerospace organizations are part of larger organizational structures that include the production of other products. The success and efficiency of functioning of the enterprises – leaders of the world aerospace market requires the study of specific characteristics of their development in the context of the request of the external political – economic and social environment of modern societies and the goals of the activity of aerospace enterprises. Despite significant achievements of domestic and foreign authors in creating a theoretical, methodological and practical basis for managing the competitiveness and development of modern enterprises, the question of choosing an effective legal form of space industry in Ukraine and maintaining the competitive potential of industry enterprises based on the created system of consumer products remains relevant Ukrainian manufacturers.

Topical is the algorithmization of the choice of effective organizational and legal form of space industry enterprises in the implementation of complex projects.

The purpose of the article is to analyze the characteristics and directions of development of effective organizational and legal forms of enterprises of the space industry of Ukraine in the conditions of dynamic development of the international aerospace market of goods and services and to choose the scheme of deciding on the optimality of functioning within a certain form.

Methodology. The methodological basis of the study was formed by the works of domestic and foreign scientists, information and reporting materials of space industry enterprises. Methods of historical and logical approach, dialectical development, generalization and comparison, systematic approach, were used to achieve the goal.

Results. The article analyzes modern space industry enterprises that implement their solutions using one of two conceptual models: the model of activity and development of the enterprise as an independent entity (not integrated form); model of activity and development of the enterprise as part of an integrated form of management (corporate and network).

Basic quantitative and qualitative parameters of the leading companies of the global aerospace market in 2018 are presented. Were systematized competitive advantages of organizational and legal forms of space industry enterprises. Successful aerospace companies have shown the complexity of the tasks they solve, the principles of organizing their work with the internal and external environment.

The researches conducted by the authors have allowed to form a scheme of choice of the optimum organizational and legal form of organization (enterprise) of space industry of Ukraine in the conditions of globalization of modern economy.

Practical implications. The tendencies of development of aerospace enterprises in the international market of aerospace products are analyzed. The scheme of choice of optimum organizational and legal form of organization (enterprise) of space industry of Ukraine at the present stage is presented. The qualitative and quantitative characteristics of the enterprise that influence its success and efficiency are indicated.

Value/originality. The article shows the successful and effective activity of various organizational and legal forms in the space industry, carrying out their activity on the conditions of private-public partnership, diversification of production, creation of technical alliances, public companies-holdings, large corporations and more. This is evidence of the development of space enterprises of different ownership types, characterized by such key features in production as complexity, innovation, globality, the presence of large-scale infrastructure in its arsenal and a continuous process of innovative decisions in the management system.

It has become difficult for Ukrainian businesses to compete in the international aerospace market due to limited domestic demand and insufficient funding. Therefore, one of the most successful forms for space industry development is the corporation, which reflects a holistic model of enterprise development with a rational combination and use of labor resources, objects of labor and means of labor.

A promising form of engagement with the international aerospace business will be cooperation on projects in two or multilateral agreements with a clear distribution of commitments and revenues.

МАРКЕТИНГ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

MARKETING OF TELECOMMUNICATION SERVICES IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості функціонування ринку телекомунікаційних послуг в Україні. Показані напрями взаємодії із аерокосмічними підприємствами. Розкриті характеристики споживчого сектору телекомунікаційного ринку. На прикладі операторів мобільного зв'язку було досліджено реалізацію маркетингової політики телекомунікаційних послуг на основі їхньої товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики. Виділені основні моменти формування комплексу маркетингу з урахуванням взаємодії різних учасників ринку, маркетингові інструменти, які допомагають здобувати прихильність абонентів, утримувати позиції, популярність компанії, стабільний дохід та збільшувати частку ринку компанії. Визначені бізнес-моделі, в межах яких функціонують сучасні телекомунікаційні компанії, та бажана стратегія розвитку цих компаній. Сформульовані рекомендації із впровадження нових телекомунікаційних продуктів.

Ключові слова: телекомунікаційні послуги, ринок супутникових послуг, маркетинг, маркетингова політика, цінова політика, оператори зв'язку.

ционних послуг в Україні. Показані напрями взаємодії з аерокосмічними підприємствами. Раскрыты характеристики потребительского сектора телекоммуникационного рынка. На примере операторов мобильной связи исследована реализация маркетинговой политики телекоммуникационных услуг на основе их товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политики. Выделены основные моменты формирования комплекса маркетинга на основе взаимодействия различных участников рынка, маркетинговые инструменты, которые помогают завоевывать расположение абонентов, удерживать позиции, известность компании, стабильный доход и увеличивать долю рынка компании. Определены бизнес-модели, в рамках которых функционируют современные телекоммуникационные компании, и желательная стратегия развития этих компаний. Сформулированы рекомендации по внедрению новых телекоммуникационных продуктов.

Ключевые слова: телекоммуникационные услуги, рынок спутниковых услуг, маркетинг, маркетинговая политика, ценовая политика, операторы связи.

УДК 339.13

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-32>

Джур О.Є.

к.т.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу

та міжнародного менеджменту

Дніпровський національний університет

імені Олеся Гончара

Становихіна М.Г.

студент

Дніпровський національний університет

імені Олеся Гончара

В статье рассмотрены особенности функционирования рынка телекоммуника-

The article deals with peculiarities of functioning of the telecommunication services market in Ukraine. Functioning due to the application of high-tech solutions, significant financial investments, availability of technological improvements in the space industry, highly qualified personnel and an appropriate production and scientific base were noted. The directions of interaction with aerospace companies are shown. The growth of the satellite market and the demand for it are growing, including from the telecommunications business, which offers better and more diverse services to its consumers every year. The revolutionary impact on the telecommunication industry of Starlink project from SpaceX, the European project OneWeb, the Chinese satellite internet project and the Russian project "Sphere" has been noted. Structured data from the Statistics Service of Ukraine showed that it was the most consumed and therefore the most profitable from mobile services. The characteristics of the consumer sector of the telecommunication market are revealed. Using the example of mobile operators, we investigated the implementation of marketing policies for telecommunication services based on their product, price, marketing, and communication policies. The main points of formation of the complex of marketing are given in view of interaction of different market participants, marketing tools that help to gain the loyalty of subscribers, hold positions, popularity of the company, stable income and increase the market share of the company. It is noted that in addition to basic voice idata services, Ukrainian mobile operators have been actively developing mobile Internet and converged services, and in the process of mergers and acquisitions, are beginning to enter new markets by expanding their product line through Internet and television access. It is recommended to pay attention to the provision of additional services. The business models within which modern telecommunication companies operate and the desired strategy of development of these companies are defined. Recommendations on introduction of new telecommunication products are formulated.

Key words: telecommunication services, market of satellite services, marketing, marketing policy, price policy, telecommunication operators.

Постановка проблеми. За останні роки, що безпосередньо пов'язані з розвитком високих технологій у сфері телекомунікації та мережі Інтернет, привабливість ринку телекомунікації допомагає зростанню конкуренції в цьому секторі економіки. Головною умовою успішного функціонування компаній є не тільки нові унікальні технології, а й орієнтація на потенційного споживача і всебічне застосування маркетингових стратегій. Одним із важливих елементів телекомунікаційного ринку вважаються послуги супутникового зв'язку, навігації та моніторингу. Ринком супутникових послуг нині вважають послуги зв'язку, доступу до мережі Інтернет, теледіалогов та навігації, що з використанням космічного сегменту та технологічного обладнання надаються національним операторам.

Оскільки ця сфера діяльності функціонує завдяки застосуванню високотехнологічних

рішень, то вона вимагає значних фінансових вкладень, наявності технологічного доробку в космічній галузі, висококваліфікованого персоналу та відповідної виробничої і наукової бази. Окрім цього, в описаній сфері присутній високий споживчий попит на послуги, що вказує на достатній рівень технічної обізнаності споживача. Тому з огляду на тенденції розвитку телекомунікаційної техніки очевидно, що чим вищим є рівень знань у користувача, тим більшими будуть його запити, які формують попит на такий вид послуг. Телекомунікаційні компанії продають свої товари та послуги споживачам, бізнес-замовникам та іншим постачальникам послуг. Методи маркетингу відрізняються для кожного сектору. Метою маркетингу телекомунікаційних послуг є отримання найвищого рівня доходу від телекомунікаційної мережі компанії та посилення лояльності клієнтів. Отже,

актуальними стають дослідження, пов'язані із динамічними заходами маркетингу для виявлення широкого асортименту телекомунікаційного продукту, що задовольнить різні групи споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальні питання розвитку, конкурентоспроможності та комерціалізації космічної діяльності українських підприємств розглянуті в працях Ю.С. Алексєєва, С.М. Войта, О.В. Дегтярьова, В.П. Горбуліна, А.С. Гальчинського, Л. Журавльової, Л.Д. Кучми, А.І. Шевцова, В.С. Шеховцова, О.В. Пилипенко, О.Н. Зінов'єва та інших. Теоретико-прикладні питання маркетингу у сфері телекомунікацій знайшли широке висвітлення у наукових працях О.В. Апарової, Л.Є. Борисової, С.П. Воробієнко, В.М. Гранатурова, В.М. Загорюлько, Л.А. Захарченко, Л.В. Зубко, О.І. Дриль, І.В. Новикової, Г.О. Сакун, Я.В. Сапєги, В.М. Орлова та інших. Комерціалізація космосу передбачає розгляд видів ділової активності в космічній сфері, в економічному контексті категорій «прибутку» і «збитків» у процесі формування пропозиції товарів і послуг усіх видів, що стосуються космосу, і передбачає розгляд таких питань, як ринкова ніша, постачальники і покупці, попит і пропозиція, конкуренція, «правила гри», підприємницька діяльність, наявність можливостей фінансування та страхування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку ринку телекомунікаційних послуг в Україні у взаємозв'язку із сферою супутникового зв'язку, виділення заходів маркетингу під час формування поведінки виробників космічної продукції (супутників) та телекомунікаційних компаній для задоволення потреб споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Динаміку розвитку сфери супутникового зв'язку визначають рівень технологічної конкуренції, швидкість залучення нових технологій та послуг для комерційного застосування, різниця структури попиту кінцевих споживачів та особливості регулювання ринку. Так, наприклад консалтингова фірма Euroconsult прогнозує, що 3300 супутників вагою понад 50 кг будуть запуснені в період з 2018 по 2027 р. і нададуть ринку космічної промисловості 284 млрд. дол. США з погляду будівництва і запуску, що на 25% більше, ніж за останнє десятиліття. Водночас у супутниковій індустрії спостерігається зниження цін, зумовлене комерційними об'єднаннями малих компаній, які впроваджують нові концепції виробництва та експлуатації, в тому числі економію за рахунок масштабу, м'яку військову і вертикальну інтеграцію аж до аналізу даних. Уряди залишаються найбільшими замовниками супутникового зв'язку і запускають індустрію з більш ніж 1300 супутниками протягом наступних 10 років для приблизно 70 країн, із ринковою вартістю понад 200 мільярдів доларів. У комерційному космічному секторі Euroconsult вважає, що

близько 50 компаній запускають майже 2000 супутників, з яких 1700 одиниць будуть для 22 комерційних сузір'їв (у тому числі одне єдине сузір'я становить 70%). Комерційний простір все ще означає наявність супутників зв'язку і мовлення на геостаціонарній орбіті. Ці сателіти становлять майже 50% від 70 млрд. дол. комерційних доходів, очікуваних протягом десятиліття. Два інших великих комерційних ринків – це супутникові угруповання негеостаціонарної орбіти для зв'язку (25% доходів) і спостереження Землі (11% доходів) [1].

Як видно з даних, ринок супутників зростає і має попит, що збільшується, в тому числі з боку телекомунікаційного бізнесу, що пропонує з кожним роком більш якісні і різноманітні послуги своїм споживачам.

Важливість телекомунікаційних послуг та супутникового ринку для розвинутих країн показав проект Ілона Маска, керівника компанії SpaceX, що забезпечив виведення 60 супутників Starlink. SpaceX планує розгорнути нову мережу дешевого швидкісного доступу в Інтернет. Оскільки традиційне широкополосне підключення на Землі доступне не всім, Ілон Маск вирішив подарувати світу «космічний інтернет». Очікують, що Інтернет від Starlink буде доступний по всій планеті, саме підключення буде безкоштовним, але користувачу потрібно буде придбати термінал, який коштує від \$100 до \$300. Крім цього, комісія з комунікацій США дозволила запуск інтернет-супутників ще трьом компаніям – Kepler Communications, Telesat Canada і LeoSat. Але їхні плани скромніші, ніж у SpaceX, оскільки кожне телеком-підприємство планує розташувати на орбіті всього лише 100 супутників [2].

Важливість послуг, що забезпечують інформаційні потоки в постіндустріальну епоху, розуміють всі країни світу, тому Європа запускає свій проект OneWeb, Китай – свій власний проект супутникового інтернету, Росія – проект «Сфера». Отже, висловлювання, що «той хто володіє інформацією – володіє світом» сьогодні у бізнесі просторі трансформується в модель «той, хто забезпечує доступ до інформації – володіє світом».

Під час дослідження конкуренції на ринку мобільного зв'язку Л.В. Зубко, Т.Л. Зубко, Я.В. Сапєга відзначають, що «розвиток ринку мобільного зв'язку в Україні нині відбувається під впливом двох сил – виробників обладнання та операторів мереж», ринок розвивається без системної участі користувачів та влади [3].

Здійснюючи аналіз ролі маркетингу в забезпеченні інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств, О.В. Апарова підкреслює необхідність врахування специфіки та особливостей телекомунікаційних послуг (відносна стійка номенклатури послуг за одночасного впливу зміни технології й організації їх надання, що мають значний

вплив на соціально-економічні характеристики і функції послуг; одночасне співіснування традиційних і передових технологій надання послуг та значні терміни переходу від одних до інших послуг; застосування галузевого принципу створення послуг із переважаючим територіальним способом їх надання) [4]. Виведення нової інноваційної послуги повинно бути забезпечене за допомогою 8 кроків: народження ідеї, відбір ідей, розроблення і перевірка концепції, розроблення маркетингової стратегії, бізнес-аналіз, розроблення послуги, пробний маркетинг, комерціалізація.

Теоретичні та практичні аспекти економічної діяльності у сфері телекомунікацій України за сучасних умов здійснено у праці С.М. Воробієнко, В.М. Гранатурової, Л.А. Захарченко, І.В. Литовченко, В.М. Орлової. Автори розглянули характерні риси сфери телекомунікацій, питання планування, корпоратизації, конкурентоспроможності, аналізу економічної діяльності, ризику та забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів сфери телекомунікацій [5].

Для повного вивчення механізму ринку супутникових послуг, а в подальшому – дослідження особливостей формування маркетингової стратегії компаній, зайнятих у цій сфері, слід виділити особливості та потреби наведеного ринку. Головною причиною вибору послуг супутникового зв'язку є така і їхні властивості: широка географія мереж, широкосмуговий зв'язок, незалежність від наземної інфраструктури та надійність і безпека передачі інформації. Нині ринок супутникових послуг умовно можна поділити на три сегменти: корпоративний, телекомунікаційний і мультимедійний. Провідним критерієм для такого поділу є рід діяльності компаній.

Телекомунікаційний сектор об'єднує телекомунікаційні компанії і інтернет-сервіс провайдерів. Потенційні клієнти в цьому секторі функціонують на міжнародних та регіональних ринках. В Україні сектор телекомунікаційних послуг стабільний та дещо зменшується. Це пояснюється насамперед декількома факторами, і насамперед розвитком наземної інфраструктури. Компанії, які працюють на українському ринку, – це оператори мобільного наземного зв'язку, що використовують супутникові канали для вирішення завдань підключення. Перші контактні центри в Україні почали впроваджуватися близько 15 років тому в роботі перших мобільних операторів як невід'ємна частина масового телекомунікаційного бізнесу. Такі бренди, як UMC і «Київстар», під час побудови своїх in-house call-центрів використовували сучасні технології і методики, що позитивно впливало на розвиток галузі загалом. Зараз, коли в Україні контакт-центри успішно працюють у десятках різних галузей, контакт-центри телекомунікаційних компаній як і раніше залишаються найбільшими в галузі.

За даними Державної служби статистики України за період січень-вересень 2018 р. обсяг реалізації послуг підприємствами сфери телекомунікацій та поштового зв'язку України становив 53,293 млрд. грн., що в абсолютних цінах вище рівня аналогічного періоду минулого року на 10,9%. Спираючись на статистику, обсяг послуг, реалізованих населенню, становив 31,154 млрд. грн, або 58,5% до загального обсягу реалізованих послуг [6]. Наочно порівняння обсягів реалізації послуг підприємствами сфери телекомунікацій та поштового зв'язку (в млн. грн.) за період січень-вересень 2018 р. наведено на рис. 1.

Дані, наведені на рис. 1, свідчать, що найбільше спожито, а отже, отримано найбільше прибутку саме з послуг мобільного зв'язку. А тому є сенс розвитку цієї сфери і майбутнє просування на ринку телекомунікаційних послуг. З огляду на це актуально буде визначити роль маркетингу як головного інструмента розвитку та просування продукту на етапі дослідження й організації діяльності на ринку телекомунікацій.

В умовах конкуренції і зростаючих вимог користувачів до якості послуг значно ускладнився процес залучення і збереження клієнтури. Не останню роль в цьому процесі відіграє маркетинг. Звичайно, класичний підхід комплексу маркетингу діє повною мірою і тут, тільки часто зі своїми особливостями.

Взагалі під телекомунікаційною послугою мають на увазі будь-яку передачу або прийом знаків, сигналів, малюнків та звуків або інформації за допомогою технічних засобів (телефону, телеграфу, радіо і т.д.) на відстань [5]. Авторське розуміння телекомунікаційних послуг передбачає їх трактування як програми, що реалізує потенційні можливості організацій (підприємств) із перетворення форм послуг (продуктів) із суто матеріальної форми в нову форму «матеріальна + нематеріальна» на основі їхньої духовної, ментальної сили та сили бажань відповідно до запитів різних груп споживачів. Розвиток сфери телекомунікаційних послуг сьогодні є грандіозною грою свідомості на Землі, за допомогою якої здійснюється сумісна творчо-дослідницька робота з відкриття нових космічних можливостей.

Телекомунікаційні послуги, наділені специфічними рисами послуг, зазвичай описують формулою 4 «Н»: невідчутність, не збереженість, невіддільність від виробника послуг, мінливість за якістю. Тому в основу дослідження особливостей маркетингу телекомунікаційних послуг покладена загальноприйнята теза про те, що зумовлює такі особливості. По-перше, досліджено, що особливості маркетингу в цій сфері пов'язані з особливостями послуги взагалі, а саме: характером задоволення потреби; відмітними властивостями товару (послуги) і зовнішнього середовища; від-



Рис. 1. Обсяг реалізації послуг підприємствами сфери телекомунікацій та поштового зв'язку за січень-вересень 2018 р., %

мінностями в формуванні попиту; особливостями вибору цільових ринків; специфікою використання інструментів маркетингу; галуззю зв'язку, що має достатню для розвитку матеріально-технічну базу і націлена на отримання максимального прибутку; споживачів, зацікавлених в найбільш повному задоволенні потреб у телекомунікаційних послугах та збереженні доступності основних (базових) послуг; суспільства загалом, зацікавленого в ефективному функціонуванні економіки і державного управління [7].

Специфіка маркетингу визначається також тим, що телекомунікації є різновидом послуг. Якщо товари виробляються, продаються і споживаються, то телекомунікаційні послуги продаються, а потім виробляються і споживаються. Найчастіше абонент телекомунікаційних мереж не може заздалегідь судити про повний перелік послуг і їхню якість, і це накладає на проведення маркетингової політики у сфері телекомунікацій певні складнощі та вимагає спеціальних підходів і методів. Проблемою маркетингу у сфері телекомунікацій також є те, що ніхто не знає точно, які нові телекомунікаційні послуги завоюють ринок, а які не будуть затребувані, а це викликає побоювання, що вкладені в такі телекомунікаційні послуги кошти не окупляться.

Споживчий сектор ринку телекомунікацій характеризується:

- високим незадоволеним попитом на наймасовіший вид послуг – телефон – і нерозвиненим попитом на нові види послуг;
- слабкою захищеністю споживачів, які не задоволені низькою якістю традиційних послуг;
- нерівномірним забезпеченням телефонами ділового сектора і населення;

– нерівномірністю розвитку мережі зв'язку в різних регіонах країни.

Послуги телекомунікацій можна розділити на три групи за ступенем задоволення потреб. Перша група – традиційні послуги, попит на які в основному задоволений (наприклад, поштовий і телеграфний зв'язок). Друга група – традиційні послуги, попит на які в силу недостатнього розвитку засобів зв'язку задовольняється в повному обсязі (насамперед послуги телефонного зв'язку). Третя група – нові види послуг (послуги рухомого зв'язку, електронна пошта, доступ в Інтернет тощо [7].

Об'єктом дослідження статті виступають послуги телефонного зв'язку. В Україні найпопулярнішими операторами мобільного зв'язку є: «Київстар», Vodafone та Lifecell. На прикладі цих компаній можна розглянути маркетингову політику у сфері телекомунікаційних послуг.

Маркетингова політика являє собою план, за яким будується вся програма роботи компанії з просування товарів і послуг, що дає змогу визначити основні напрями в просуванні цих товарів, а також розробити для цього конкретні програми. На прикладі операторів мобільного зв'язку можна дослідити, як реалізується маркетингова політика телекомунікаційних послуг, виходячи з такого переліку програм: 1) товарна політика; 2) цінова політика; 3) збутова політика; 4) комунікаційна політика.

У межах товарної політики особлива увага приділяється асортиментній політиці, адже, дуже важливо, щоб оператор надавав всі необхідні послуги. Так, нині компанії працюють відразу в декількох сегментах телекомунікаційного ринку. Перелік та характеристика наданих послуг операторів мобільного зв'язку в Україні наведено у табл. 1.

Послуги компаній «Київстар», Vodafone та Lifecell, що надаються клієнтам у 2019 р.

Вид послуг	Київстар	Vodafone	Lifecell
Місцевий зв'язок	+	+	+
Міжміський зв'язок	+	+	+
Міжнародний зв'язок	+	+	+
Інтернет покриття 2G та 3G	+	+	+
Інтернет покриття 4G	+	+	+
Інтернет провайдер	+	+	+
Телебачення	+	+	+
Мобільний додаток	+	+	+
Обіцяний платіж (гроші на замовлення)	+	+	+

Джерело: складено на основі [6; 7; 8]

З табл. 1 видно, що оператори мобільного зв'язку крім базових голосових і data-послуг останнім часом активно розвивають мобільний Інтернет і конвергентні послуги, а в процесі проведених злиттів і поглинань починають виходити на нові ринки, розширюючи продуктову лінійку за допомогою доступу в Інтернет і телебачення. Також варто звернути увагу на забезпечення додатковими сервісами в межах однієї послуги, можливість управління мобільним зв'язком та тарифними планами зі свого смартфона, а послуги обіцяного платежу вже присутні у всіх гравців ринку телекомунікацій. У результаті основні послуги відображають кінцеву мету процесу передачі інформації, додаткові послуги надають послугам нові споживчі властивості, що робить їх більш зручними й ефективними у використанні. Можна відзначити, що маркетинг телекомунікаційних послуг являє собою матрицю з'єднання матеріальних та нематеріальних елементів сфери телекомунікаційних послуг, коли сучасні техніка, технологія та учасники процесу створення та споживання продукції галузі отримують високо-технологічний продукт (авторське бачення).

Залежно від специфіки послуг, що надаються, товарна політика операторів може включати планування асортименту телекомунікаційного обладнання, без якого неможливе надання послуг. Це дозволяє не тільки запропонувати користувачеві додатковий сервіс і продемонструвати переваги обслуговування в конкретній компанії, але і посилити «предметну компоненту» послуги. На це спрямовано також створення ідентифікованої клієнтом фірмової (торгової) марки. Прикладом може бути продаж сім-карт з USB-модемами, телефонними апаратами, роутерами та іншим обладнанням під маркою оператора в комплекті (інтернет-провайдер продають доступ в Інтернет з модемами під власною маркою).

Ключовим елементом маркетингового просування є цінова політика, адже залежно від рівня вартості тарифів, їх встановлення та гнучкості відповідно до динаміки внутрішньої та зовнішньої кон'юнктури ринку визначається кінцевий резуль-

тат діяльності компанії. Розглянемо цінову політику досліджуваних операторів мобільного зв'язку (див. Табл. 2).

Оператори мобільного зв'язку постійно стежать за ринковою ситуацією і готові порівняно швидко переглядати тарифну політику. В середньому безлімітне користування Інтернетом та дзвінки у вибраній мережі для споживачів будуть коштувати від 150–200 грн. До інструментів цінової політики відносять: запуск нових тарифних планів, знижки на промперіод при підключенні, знижки при споживанні певного обсягу послуг, спеціальні пропозиції, знижки постійним клієнтам тощо. Дані табл. 2. свідчать, що кожний мобільний оператор пропонує чималу низку різноманітних послуг, серед яких користувач має той перелік та вартість, які б його задовольнили. Отже, головними завданнями маркетингових заходів у формуванні цінової політики є залучення нових абонентів, зростання споживання послуг, збільшення доходності послуг. Найважливішими факторами є рівень конкуренції і ступінь активності конкуруючих компаній. А зважаючи на те, що різниця між технічними характеристиками послуг невелика, ціна для абонента часто має важливу роль.

Концепція маркетингу не може обмежуватися тільки створенням якісного продукту, який задовольняє потреби споживачів, і правильним встановленням тарифів. Важливо також відповідним чином довести послугу до клієнтів. Через це стратегія компанії в області розподілу має на меті визначення оптимальних способів реалізації послуг. В силу своїх особливостей – невідчутності, неподільності виробництва і споживання, а також неможливості транспортування, основним підходом до організації реалізації телекомунікаційних послуг є прямі продажі. Компанія-оператор вступає в безпосередні відносини зі споживачем, не використовуючи послуги посередників. Використання такого підходу приносить певну фінансову економію, оскільки знижує витрати на суму компенсаційної винагороди посереднику, а також знижує ризик і залежність результатів діяльності від сумлінності посередницької організації. На кому-

Таблиця 2

Ціни на тарифи компаній Київстар, Vodafone та Lifecell, що надаються клієнтам у 2019 р.

Оператор мобільного зв'язку	Назва тарифу	Послуги, що надаються при підключенні	Ціна тарифу, грн./міс.
Київстар	«Безлімітні соцмережі»	Безлімітні дзвінки у мережі Київстар, 2 ГБ Інтернету, 30 хв. дзвінки за кордон.	75
	«Безлімітні месенжери»	Безлімітні дзвінки у мережі Київстар, 4 ГБ Інтернету, 60 хв. дзвінки за кордон, користування соціальними мережами та месенжерами без обмежень.	100
	«Безлімітні відео»	Безлімітні дзвінки у мережі Київстар, 9 ГБ Інтернету, 150 хв. дзвінки за кордон, користування соціальними мережами та месенжерами без обмежень, 150 безкоштовних SMS.	150
	«Максимальний безлім»	Безлімітні дзвінки у мережі Київстар та за кордон, безлімітний Інтернет, 300 хв. дзвінки за кордон, користування соціальними мережами та месенжерами без обмежень. 300 безкоштовних SMS.	225
Lifecell	«Бізнес lifecell 90»	Дзвінки абонентам lifecell – без обмежень. 300 хв. на всі напрямки по Україні 10 ГБ Інтернету. 800 SMS по Україні. 30 хв. для дзвінків за кордон.	90
	«Бізнес lifecell 180»	Дзвінки абонентам lifecell – без обмежень. 600 хв. на всі напрямки по Україні. 15 ГБ Інтернету. 600 SMS по Україні.	180
	«Бізнес lifecell 199»	Дзвінки абонентам lifecell – без обмежень. 600 хв. на всі напрямки по Україні. 70 ГБ Інтернету. 600 SMS по Україні.	199
	«Бізнес lifecell 250»	Дзвінки абонентам lifecell – без обмежень. 800 хв. на всі напрямки по Україні. 20 ГБ Інтернету. 800 SMS по Україні. 30 хв. для дзвінків за кордон.	250
Vodafone	“VodafoneSuperNetStart”	Дзвінки абонентам Vodafone – без обмежень. 4 ГБ 4G / 3G Інтернету. 80 хв. на всі напрямки по Україні. 30 хв. для дзвінків за кордон.	80
	“VodafoneSuperNetPro”	Дзвінки абонентам Vodafone – без обмежень. 10 ГБ 4G / 3G Інтернету. 120хв. на всі напрямки по Україні. 30 хв. для дзвінків за кордон.	110
	“VodafoneSuperNetUnlim”	Дзвінки абонентам Vodafone – без обмежень. Безлімітний 4G / 3G Інтернету. 200 хв. на всі напрямки по Україні. 30 хв. для дзвінків за кордон.	150

Джерело: складено авторами на основі [6; 7; 8]

нікаційну політику гравців ринку телекомунікацій найбільше впливає нематеріальний характер послуги, що ускладнює процес залучення споживачів. Комунікації виконують додаткову функція – вони мають не тільки пояснити клієнтам переваги тієї чи іншої послуги, а також сформувати випереджаючий попит на продукцію для того, щоб кінцевий споживач був готовий до появи технологічних нововведень.

Аналіз діяльності телекомунікаційних компаній показав, що сьогодні вони намагаються маневрувати між двома різними бізнес-моделями: бізнесі, подібному до комунальних послуг, побудованому на технологіях та досвіді роботи з великими, довгостроковими інвестиціями в мережу та інфраструктуру; і цифровому бізнесі із споживчим досвідом, який спирається на переконливі цифрові послуги, додатки та контент, що працює на основі аналізу даних і постійно спритно розвивається, щоб забезпечити постійні зміни споживчих потреб

та тенденцій. Але більшість цих компаній сьогодні не досягли жодної моделі. Стратегія телекомунікаційних компаній повинна полягати у виборі чіткого розуміння свого стратегічного прагнення і ідентичності, а потім про узгодження продуктів і послуг, можливостей і ресурсів з тією ідентичністю, свідомо та злагоджено. Наявність декількох стратегічних ідентичностей веде до суперечливих цілей, нездорової конкуренції за інвестиції і ресурси, стає важкою ноші для людей і культури.

Нині найбільш комерціалізованими та інноваційно перспективними напрямками космічної діяльності є: космічний зв'язок, запуск корисного навантаження на орбіту, дистанційне зондування Землі, геоінформаційне картографування, навігація рухомих об'єктів на суші та морі, послуги природно-кліматичного моніторингу, космічні послуги соціального призначення та інше. Особливості розвитку аерокосмічних підприємств здійснені автором у праці [9]. Відомі міжнародні аерокосмічні компанії

також посилили конкурентну боротьбу за споживачів, пропонують свої новітні та доступні продукти і послуги у сфері телекомунікації. Тому аерокосмічним і телекомунікаційним компаніям в Україні слід розвивати та активно впроваджувати нову лінійку телекомунікаційних продуктів із розширеним набором функцій, що найкраще забезпечить запити споживачів в Україні та інших країнах світу.

Висновки з проведеного дослідження. Протягом останніх років галузь телекомунікацій в Україні демонструє найвищі темпи зростання. Вона відіграє величезну роль у збалансованому розвитку глобальної та регіональної економіки, адже з'єднує як промислову сферу, споживачів і сферу послуг, так і географічно розрізнені частини країни та економічні центри. Аналіз діяльності телекомунікаційних компаній в Україні показав необхідність зосередження на продажі комплектів товарів (послуг) покупцям, тоді як у бізнес-секторах варто за мету вибирати побудову міцних зв'язків як каналу збуту додаткових послуг.

Нині на ринку телекомунікацій мобільний зв'язок поступово витісняє фіксований, що зумовлено переорієнтуванням мобільних операторів з корпоративних клієнтів на масового споживача. Для сегменту поштового зв'язку характерним є зниження попиту на пропоновані послуги через посилення конкуренції з боку операторів фіксованого і мобільного зв'язку, низька інвестиційна привабливість, внаслідок чого оператори діють на найприбутковіших сегментах цього ринку.

Подальшого дослідження потребує питання розроблення нових комплектів телекомунікаційних продуктів із розширеним набором функцій для різних споживчих груп в Україні та міжнародному просторі, дослідження потенційних можливостей інвестування в суміжні проекти аерокосмічних та телекомунікаційних підприємств, що забезпечить їм синергію успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Euroconsult. \$284 Billion Market for 3,300 Satellites to be Built & Launched Over Next Decade. URL: http://www.euroconsult-ec.com/13_November_2018 (дата звернення: 23.09.2019).
2. Офіційний сайт компанії SpaceX. Starlink mission. URL: <https://www.spacex.com/news/2019/05/24/starlink-mission> (дата звернення: 30.09.2019).
3. Зубко Л.В., Зубко Т.Л., Сапера Я.В. Аналіз конкуренції на ринку мобільного зв'язку України. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 3 (13). С. 107–114. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/480> (дата звернення: 23.10.2019)
4. Апарова О.В. Роль маркетингу в забезпеченні інноваційного розвитку телекомунікаційних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 338–343. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-9/16-stati-9/863-aporova-o-v> (дата звернення: 15.10.2019).

5. Економіка телекомунікацій: навч. посіб. / С.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров, Л.А. Захарченко та ін. / за заг. ред. В.М. Орлова. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. 512 с.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.09.2019).

7. Ребрикова Н.В. Особенности маркетинга телекоммуникационных услуг. Вестник Череповецкого государственного университета. Серия: Экономические науки. 2011. № 2. Т.2. С. 35-37. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-marketinga-telekommunikatsionnyh-uslug> (дата звернення: 15.10.2019).

8. Офіційний сайт компанії «Київстар». URL: <https://kyivstar.ua> (дата звернення: 10.10.2019).

9. Офіційний сайт компанії "Lifecell". URL: <https://www.vodafone.ua> (дата звернення: 10.10.2019).

10. Офіційний сайт компанії "Vodafone". URL: <https://www.lifecell.ua> (дата звернення: 10.10.2019).

11. Джур О.Є., Оксень К.О. ТНК і високотехнологічний бізнес: вигоди та ризики для України. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. С. 374-384. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 23.10.2019).

REFERENCES:

1. Euroconsult. \$284 Billion Market for 3,300 Satellites to be Built & Launched Over Next Decade. Available at: http://www.euroconsult-ec.com/13_November_2018 (accessed 23 September 2019).
2. Ofitsiyniy sait kompanii SpaceX. Starlink mission. Starlink mission. Available at: <https://www.spacex.com/news/2019/05/24/starlink-mission> (accessed 30 September 2019).
3. Zubko L. V., Zubko T. L., Sapeha Ya. V. (2015) Analiz konkurentsii na rynku mobilnoho zviyazku Ukrainy. [Analysis of competition in the mobile market of Ukraine]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. [Economy. Management. Business], no. 3 (13), pp. 107–114. Available at: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/480> (accessed 23 October 2019).
4. Aparova O. V. (2017) Rol marketynhu v zabezpechenni innovatsiinoho rozvytku telekomunikatsiynykh pidpriemstv [The role of marketing in providing innovative development of telecommunication enterprises]. *Ekonomika i suspilstvo*. [Economy and society] (electronic journal), no. 9, pp. 338-343. Available at: <http://economyandsociety.in.ua/journal-9/16-stati-9/863-aporova-o-v> (accessed 15 October 2019).
5. Vorobiienko S. P., Hranaturov V. M., Zakharchenko L. A., Orlov V. M. (2014) *Ekonomika telekomunikatsii*. [Economics of telecommunications]. Odessa: ONAZ im. O.S. Popova.
6. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 23 September 2019).
7. Rebrykova N. V. (2011) Osobennosti marketynha telekommunykatyonnikh usluh. [Features of marketing of telecommunication services]. Vestnyk Cherepovetskoho hosudarstvennoho unyversyteta. Seryia: Ekonomycheskye nauky. [Bulletin of the Cherepovets State University. Series: Economic Sciences], vol. 2, no. 2,

pp. 35–37. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-marketinga-telekommunikatsionnyh-uslug> (accessed 15 October 2019).

8. Ofitsiynyi sait kompanii “Kyivstar”. Available at: <https://kyivstar.ua> (accessed 10 October 2019).

9. Ofitsiynyi sait kompanii kompaniyi “Lifecell”. Available at: <https://www.vodafone.ua> (accessed 10 October 2019).

10. Ofitsiynyi sait kompanii “Vodafone”. Available at: <https://www.lifecell.ua> (accessed 10 October 2019).

11. Dzhur O. Ye., Oksen K. O. (2018) TNK i vyso-kotekhnolohichniy biznes: vyhody ta ryzyky dlia Ukrainy. *Ekonomika i suspilstvo*. [Economy and society], no. 19. Available at: <http://www.economyandsociety.in.ua> (accessed 23 October 2019).

Dzhur OlhaCandidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and International Management
Oles Honchar Dnipro National University**Stanovikhina Marina**Student
Oles Honchar Dnipro National University**MARKETING OF TELECOMMUNICATION SERVICES IN UKRAINE**

The purpose of the article. In recent years, directly related to the development of high technologies in the field of telecommunications and the Internet, the attractiveness of the telecommunications market has helped to increase competition in this sector of the economy. The main condition for successful operation of companies is not only the new unique technologies, but also the orientation to the potential consumer and the comprehensive application of marketing strategies. Satellite communications, navigation and monitoring services are considered one of the important elements of the telecommunications market. Satellite services are now considered to be the market for communications, Internet access, broadcasting and navigation services provided to national operators using the space segment and technological equipment.

Telecommunication companies sell their products and services to consumers, business customers and other service providers. Marketing methods vary by sector. The purpose of marketing telecommunication services is to obtain the highest level of revenue from the company's telecommunications network and to increase customer loyalty. The purpose of the article is to investigate the development of the telecommunication services market in Ukraine in relation to the sphere of satellite communications, to highlight marketing activities in shaping the behavior of space manufacturers (satellites) and telecommunication companies to meet the needs of consumers.

Methodology. The methodological and informational basis of the research are the works of various scientists and practitioners in the aerospace and telecommunications industry, statistical materials of state authorities, materials of space industry enterprises. To achieve the goal, a systematic approach, methods of historical and logical approach, dialectical development, linguistic level of description of systems as the highest level of abstraction were used.

Results. The article analyzes the promising segment of telecommunication services, namely, telecommunications. The most popular mobile operators in Ukraine are Kyivstar, Vodafone and Lifecell. An example of these companies helped to look at marketing policies for telecommunications services.

Now, in addition to basic voice and data services, mobile operators of Ukraine are now actively developing mobile Internet and converged services, and in the process of mergers and acquisitions they are beginning to enter new markets by expanding their product line through Internet access and television. It should be paid attention to the provision of additional services within one service. As a result, core services reflect the ultimate goal of the information transfer process, additional services provide new consumer properties to the services, making them more convenient and efficient to use. Data from companies show that each mobile operator offers a large number of various services, among which the user has the list and cost that would satisfy him. The strategy of telecommunication companies should be based on a clear understanding of their strategic aspiration and identity, and then to align products and services, capabilities and resources with that identity, consciously and in harmony.

The essence of marketing of telecommunication services is revealed and defined. In addition author's understanding of telecommunication services is presented.

Practical implications. The analysis of the activity of telecommunication companies in Ukraine showed the need to focus on selling sets of goods (services) to buyers, while in the business sectors the goal is to choose to build strong links as a channel for selling additional services.

Value/originality. Using the example of mobile operators it was investigated the implementation of marketing policies for telecommunication services based on their product, price, marketing, and communication policies. The main points of formation of the complex of marketing are given in view of interaction of different market participants, marketing tools that help to gain the loyalty of subscribers, hold positions, popularity of the company, stable income and increase the market share of the company. The results of the interrogation should be used in the operative and strategic planning for telecommunications companies, developing new sets of telecommunication products with an expanded range of functions for various consumer groups in Ukraine and international space, exploring potential investment opportunities in related aerospace and telecommunication enterprises projects that will provide them with synergy of success.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ АГРОТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ FEATURES OF MARKETING OF AN AGROTOURIST PRODUCT

У статті розкрито сутність маркетингу в агротуризмі. Розглянуто складники агротуристичного продукту, його специфічні особливості та принципи успішної реалізації. Зазначено, що створення агротуристичного продукту й успішне його просування на ринку послуг засноване на комплексі маркетингових досліджень, який включає такі складники, як продукт, ціна на нього, популяризація, дистрибуція, людський фактор. Вказано причини, що заважають приватному агротуристичному сектору індивідуально та ефективно використовувати маркетингові інструменти у функціонуванні та розвитку свого бізнесу. Запропоновано напрями впровадження ефективної маркетингової діяльності, наголошено на важливості розвитку агротуризму на державному рівні шляхом продуманої політики, регіонального і місцевого планування, впровадження ефективної маркетингової діяльності. Зазначено, що такі заходи дадуть змогу покращити прибутковість бізнесу, залучити й утримати нових споживачів послуг, значно поліпшити відносини з ними, сформувати рекламний образ агрооселі.

Ключові слова: агротуризм, агрооселя, підприємницька діяльність, агротуристичний продукт, маркетинговий комплекс.

В статті раскрыта сущность маркетинга в агротуризме. Рассмотрены составля-

ющие агротуристичного продукта, его специфические особенности и принципы успешной реализации. Отмечено, что создание агротуристического продукта и успешное его продвижение на рынке услуг основано на комплексе маркетинговых исследований, который включает такие составляющие, как продукт, цена на него, популяризация, дистрибуция, человеческий фактор. Указаны причины, мешающие частному агротуристическому сектору индивидуально и эффективно использовать маркетинговые инструменты в функционировании и развитии своего бизнеса. Предложены направления внедрения эффективной маркетинговой деятельности, отмечена важность развития агротуризма на государственном уровне путем продуманной политики, регионального и местного планирования, внедрения эффективной маркетинговой деятельности. Указано, что такие меры позволят улучшить прибыльность бизнеса, привлечь и удержать новых потребителей услуг, значительно улучшить отношения с ними, сформировать рекламный образ агроосадыбы.

Ключевые слова: агротуризм, агроосадыба, предпринимательская деятельность, агротуристический продукт, маркетинговий комплекс.

УДК 338.48

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-33>

Дуга В.О.

старший викладач кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

The article describes the essence of marketing in agrotourism, considers the components of the agrotourist product, its specific features and principles of successful realization. It is stated that the creation of the agrotourist product and its successful promotion on the service market is based on a set of marketing research, which includes such components as the product, its price, popularization, distribution, human factor. It is emphasized that the owners of the farm stays should constantly monitor the market and respond accordingly to changes in the market situation, the tourists' tastes. The best thing is when they are not just taking into account consumer requests, but act ahead of them. Therefore, during marketing research of the agrotourist market, work is carried out in three main directions: research of consumers of agrotourist services, sellers of agrotourist services and the agrotourist product itself. It is stated that the introduction of the complex of marketing communications will allow to promote the agrotourist product on the world and domestic markets. A wide range of offers, comprehensive service ensure the promotion of agrotourist products through clusters of agrotourism: associations of homeowners, masters of folk crafts, food establishments. The reasons preventing the private agrotourism sector from using marketing tools individually and effectively in the operation and development of its business are specified. Directions of implementation of effective marketing activity are proposed. The importance of the agrotourism development at the state level through sound policies, regional and local planning was noted. Since the main advertising activity in the market of agrotourist services takes place online, promising directions of further research are proposed to choose the development of measures to promote services in the "low" season and the management of the reputation of agrotourism on the Internet. It is said that such measures will provide an opportunity to improve the business profitability, attract and retain new consumers, significantly improve relations with them and form an advertising image of the farm stays.

Key words: agrotourism, farm stay, business activity, agrotourist product, marketing complex.

Постановка проблеми. Нині в Україні з'являється все більше нестандартних видів відпочинку. Це пояснюється тим, що багатьом відпочивальникам став набридати звичайний вид масового туризму і пасивний відпочинок. Поряд із цим популярність завойовує так званий екорух із модою на використання екологічно чистих матеріалів, споживання натуральних продуктів і купівлю речей, які не завдають шкоди навколишньому середовищу. Ці чинники стали передумовою для розвитку нового перспективного виду діяльності – агротуризму.

Сьогодні дуже мало приділяють уваги вивченню ринкової інформації стосовно агротуризму. Саме це викликає труднощі в організаторів агротуристичного бізнесу. Питання грамотного формування

та розвитку інноваційного туристичного продукту стає все більш значущим для кожного господаря агросадиби, оскільки від якості наданого турпродукту і його унікальності залежить успішність тієї чи іншої садиби. Недостатньо розробити агротуристичний продукт певної якості та цінової категорії, необхідно впроваджувати комплекс маркетингових комунікацій, що дозволяє просувати цей продукт на ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність впровадження філософії маркетингу в агротуристичну діяльність не викликає сумнівів. Питання формування механізму управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства стали об'єктом дослідження багатьох фахівців із маркетингу. Теоретичні та методологічні аспекти

цієї проблеми висвітлювали у своїх працях такі зарубіжні вчені, як Б.Д. Беспарточний [1], О.П. Дурович [2], А.В. Хромова [1; 9], в них надаються рекомендації щодо застосування маркетингу в галузі сільського зеленого туризму. Вітчизняні дослідники Л.В. Забуранна [4], Н.Є. Кудла [5], Н.Є. Кузьо, Н.С. Косар [6], В. Липчук, Н. Липчук [7] розкривають також окремі аспекти цього питання. При цьому відсутні комплексні дослідження щодо застосування маркетингу для просування агротуристичних продуктів на світовий та вітчизняний ринки.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі маркетингу в агротуризмі та виявлення особливостей комплексу маркетингу під час розроблення та реалізації агротуристичного продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні популярною є тенденція наближення до всього натурального, екологічного, так звана «екотечія». Експерти визнають послуги агротуризму схожими за концепцією «життя в стилі еко» і тим самим підкріплюють його потенціал. Та однією із суттєвих перепон на шляху до ефективного просування ідеї агротуризму серед потенційних туристів є відсутність професійно розробленої маркетингової стратегії. Значна кількість маршрутів і агротуристичних продуктів розробляється за відсутності інформації про те, чого хоче потенційний споживач. Виникають проблеми, пов'язані з реалізацією значної кількості агротуристичних продуктів. Тому агротуристичні підприємства починають орієнтуватися на ринок, відбувається поступове зростання ролі маркетингу в їхній діяльності. Маркетингова орієнтація сприяє розвитку агротуризму і максимізації прибутку, забезпечує перевагу агротуристичного господарства в конкурентній боротьбі. У маркетингу агротуризму не досить мати продукт високої якості, потрібно перш за все ідентифікувати реальні потреби споживача і можливості конкурентів. Маркетинг в агротуризмі складається з системи координованих дій господаря агрооселі, який у процесі своєї діяльності виробляє та реалізовує туристичний продукт із метою отримання максимального прибутку шляхом найповнішого задоволення споживача. Маркетинг допомагає балансувати між потребами туристів, з одного боку, та можливостями агротуристичних підприємств (агроосель) – з іншого. Сутність маркетингу в агротуризмі зводиться до: по-перше – пошуку таких споживчих якостей наявного агротуристичного продукту, які б зацікавили потенційних споживачів; по-друге – пошуку потенційних споживачів, які готові та із задоволенням будуть споживати наявний агротуристичний продукт у тому вигляді, в якому він існує. Метою маркетингового впливу є завоювання споживача [8].

Перед тим, як господарі агроосель приступлять до розроблення й продажу нового пакета послуг,

варто визначити, яких саме послуг потребують споживачі і яку ціну вони готові заплатити за них. Для зменшення ступеня невизначеності та ризику потрібна точна та своєчасна інформація, основним джерелом отримання якої є проведення маркетингових досліджень [3].

Під час маркетингових досліджень агротуристичного ринку робота проводиться в трьох основних напрямках: дослідження споживачів агротуристичних послуг, продавців агротуристичних послуг і самого агротуристичного продукту. При цьому обов'язковими є такі етапи: аналіз ринку агротуристичних послуг (попит, пропозиція і конкуренція в цій сфері), оцінка і прогноз попиту, активізація попиту на послуги (застосування таких інструментів, як популяризація, диференціація цін, удосконалення технології збуту тощо), задоволення попиту споживачів агротуристичних послуг шляхом збільшення їхнього асортименту за прийнятними цінами та контроль реалізованих послуг. Основна мета маркетингового дослідження – забезпечення найефективнішого пристосування агротуристичної послуги до запитів і вимог ринку, визначення умов, за яких можна досягти оптимального співвідношення між попитом та пропозицією агротуристичних послуг на ринку.

Проведення маркетингових досліджень – це не одноразова акція, а процес, спрямований на постійне пристосування послуг до вимог певних груп споживачів. Як інструмент дослідження під час вивчення ринку агротуристичних послуг часто вибирають метод опитування респондентів, під час збору первинних даних використовують анкети. Дослідження споживачів агротуристичних послуг за допомогою анкетування охоплює три етапи: розроблення анкети, проведення анкетування, оцінку та інтерпретацію результатів. Саму анкету можна розділити на кілька блоків: вивчення пріоритетів і переваг споживачів під час вибору агротуристичного продукту; визначення мотивів відвідування агрооселі; вивчення інформованості споживачів про наявні агрооселі; виявлення бар'єрів, що заважають скористатися послугою; вивчення споживчих можливостей респондентів; характеристика респондента. Перевага анкетування полягає в тому, що в результаті правильного складання, проведення анкетування та обробки відповідей може бути отримана кількісна, статистична характеристика досліджуваних процесів, встановлені причинно-наслідкові зв'язки [2].

У процесі дослідження визначається цільова аудиторія агротуристичної послуги. Цільовими сегментами ринку агротуризму, як правило, виступають дві категорії споживачів. До першої категорії належать споживачі, яким цікавий цей вид відпочинку та його унікальність. Цих споживачів захоплює ідея знайомства з місцевим життям, культурними та гастрономічними традиціями, ідея

догляду за тваринами, спілкування з населенням. До цього сегменту входять:

- ділові люди, що втомлені від ритму життя в місті та бажають провести час на природі;
- сім'ї з дітьми, яких цікавить здорове харчування, спокійна обстановка;
- допитливі, мобільні споживачі, які цікавляться модними тенденціями, «екотечіями».

До другого сегменту належать споживачі послуг, які прагнуть до повного усамітнення. Це люди старші 40 років, яким необхідний спокій, зважаючи на їхній характер та менталітет. Це нечисленний сегмент, але все ж таки він є джерелом додаткових фінансових надходжень для агрооселі [4].

Створення агротуристичного продукту та успішне його просування на ринку послуг засноване на комплексі маркетингових досліджень.

Маркетинговий комплекс охоплює продукт, ціну на нього, популяризацію, дистрибуцію, людський фактор [5]. Кожний складник конкретизується таким чином (рис. 1).

Логічно вважати, що й агротуризм як вид діяльності також передбачає одержання певного продукту – сукупності послуг, якими може скористатись споживач в агрооселі. Під агротуристичним продуктом розуміються не тільки його характеристики, а й весь процес його розроблення, планування, прийняття рішень щодо асортименту. Агротуристичний продукт має складові частини та специфічні особливості, для успішної реалізації він повинен відповідати певним принципам (рис. 2).

У туризмі результат діяльності зводиться до туристичного продукту. Основний туристичний продукт – це комплексне обслуговування, тобто



Рис. 1. Складники маркетингового комплексу в агротуризмі

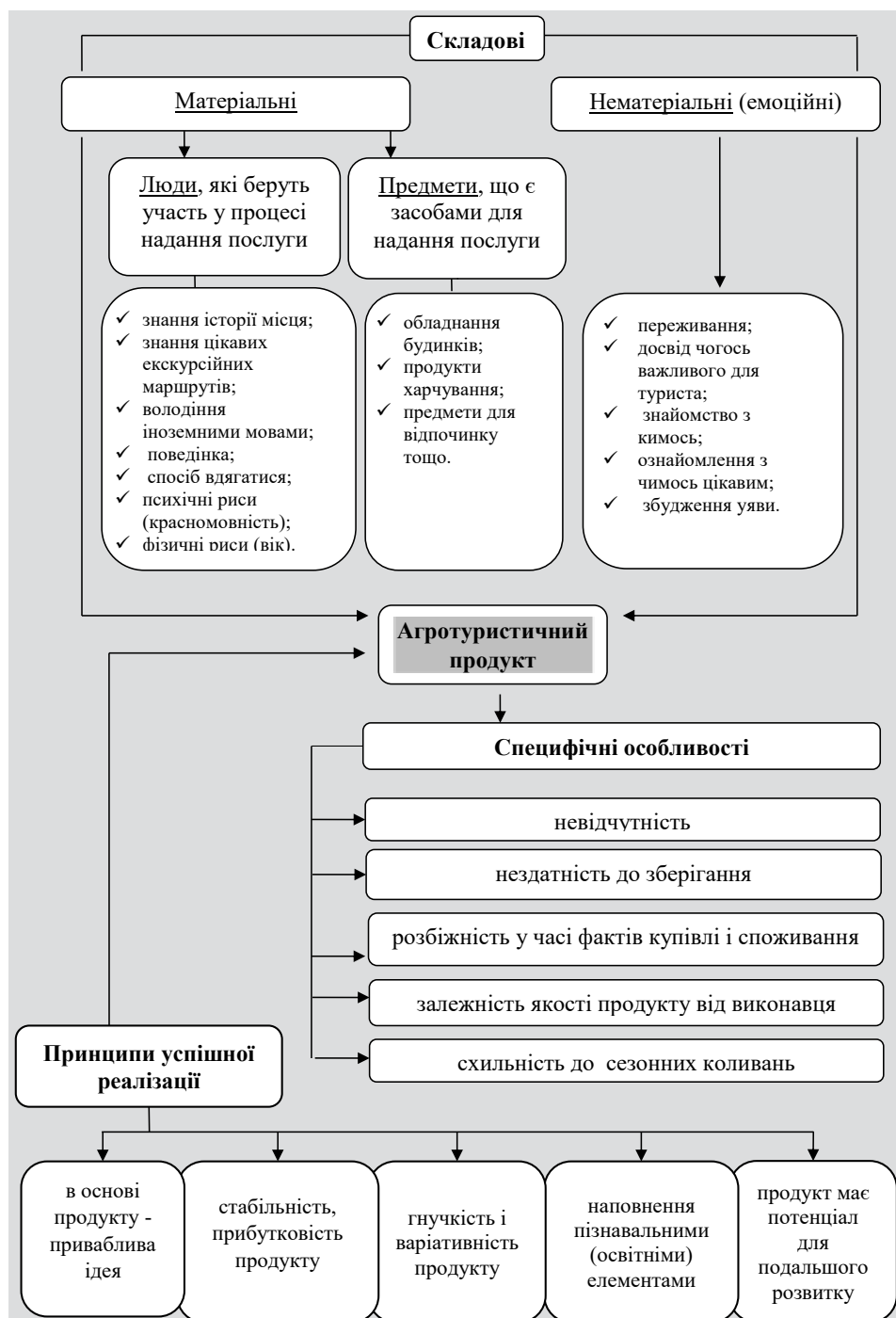


Рис. 2. Складники, особливості та принципи реалізації агротуристичного продукту

стандартний набір послуг, який продають туристам в одному «пакеті».

Доцільно розглянути структуру агротуристичного продукту, він складається з трьох рівнів (рис. 3).

Безумовно, комфортне проживання та якісне харчування становлять основу агротуристичного продукту сільської садиби, але зі зростанням конкуренції цього стає недостатньо. Тому господарі садиб повинні виходити на новий якісний рівень – розробляти та удосконалювати агротуристичний продукт. Часто агротуристичний продукт полягає

в унікальній пропозиції тієї чи іншої агрооселі, що стимулює туриста приїхати ще раз. Це актуально для господарів тих агроосель, які розміщені не в особливо привабливому місці та мають незручне для туристів розташування.

Принципове значення має якість продукту: пропозиція відпочинку в селі має бути оригінальною, відрізнитися високою якістю, адресуватися конкретній групі споживачів. Господарі агроосель повинні аналізувати ринок і відповідно реагувати на зміни ринкової ситуації та смаки туристів.

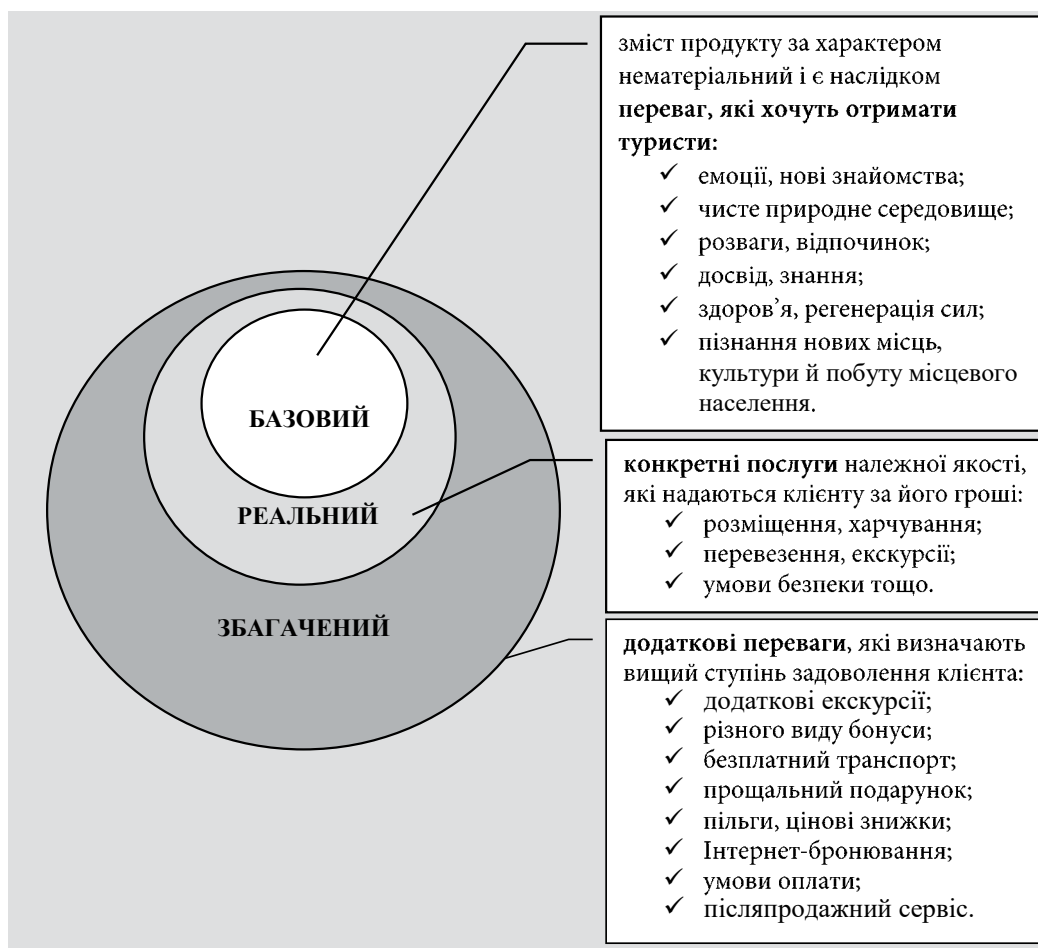


Рис. 3. Рівні агротуристичного продукту

Бажано, щоб вони не просто враховували запити споживачів, а й випереджали їх. Пропозиція інноваційного продукту – важлива складова частина маркетингової стратегії, фактор майбутнього фінансового процвітання [9].

Важливим елементом комплексу маркетингових заходів у сфері агротуристичних послуг і дієвим інструментом впливу на ринок є ціна. Привабливою буде ціна, що доступна для споживачів із незначними доходами. Під час її формування варто враховувати, що перебування на лоні природи, в сільській місцевості не означає низьку якість послуг та незадовільні умови проживання.

Наступним елементом інтегрованої маркетингової діяльності є дистрибуція. Вона полягає в ефективному просуванні послуг до кінцевого споживача. Маркетингові канали агротуристичних господарств є простими та прямими, характеризуються безпосередніми контактами з відпочивальниками та частою відсутністю посередників. Найбільш ефективними формами реалізації агротуристичного продукту на ринку виявилися такі: прямий продаж, просування через локальні господарські структури, випуск інформаційних видань [1].

Зазвичай власники агроосель надають перевагу прямим продажам власного продукту, переда-

ють маркетингову інформацію за ланцюжком «господарі агрооселі – постійний клієнт – потенційний клієнт», уникаючи посередництва туроператорів, громадських організацій тощо. Такий підхід практикують господарі агроосель, що розміщені в сільських місцевостях із вираженим туристичним іміджем (оздоровчі, гірськолижні курорти). Недоліком такого підходу є обмеження географічних ринків для виробників послуг. Перевагами прямого продажу є відносна простота контакту зі споживачем; персоніфікація контактів, що дає змогу індивідуалізувати послугу, у разі потреби своєчасно внести корективи; можливість особистого контролю за процесом продажу; високий прибуток, оскільки зникає потреба ділити його з посередниками.

Широкий спектр пропозиції, комплексне обслуговування забезпечує просування агротуристичних продуктів через такі господарські структури, як кластери сільського туризму – об'єднання власників осель, майстрів із народних промислів, закладів харчування. Реалізація агротуристичних послуг через посередників здійснюється зазвичай туристичними фірмами. Ситуація на сучасному ринку агротуристичних послуг вказує на недосконалість механізму такої взаємодії, що постійно супроводжується взаємними претензіями учасни-

ків. Туристичні фірми розглядають агротуристичний продукт як додатковий, використовують агрооселі як бази для ночівлі в туристичних центрах у пік сезону, а також за відсутності вільних місць у готелях під час тематичних турів [6].

Допомагають просувати агротуристичні продукти через випуск інформаційно-рекламних видань громадські та державні структури. Так, ініціатор та генератор розвитку в Україні сільського туризму, всеукраїнська громадська організація «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні» набула значного досвіду у випуску всеукраїнських та регіональних каталогів та путівників із сільського туризму [7].

Успіх маркетингових заходів залежить від правильного застосування форм комунікації з ринком, тобто вмільої популяризації послуг, яка полягає в інформуванні, нагадуванні, переконанні споживачів сприйняти, усвідомити вигоди та купити запропонований агротуристичний продукт. Популяризація агротуристичних господарств включає турботу про репутацію (недопущення розбіжностей і конфліктів, створення приємної атмосфери для відпочивальників); своєрідний стиль (низка розважально-кулінарних заходів, організація зустрічей з народними умільцями, проведення майстер-класів); характерні послуги, що пропонуються агрооселею (спеціалізація на велосипедному туризмі, екологічних методах господарювання, на обслуговуванні гостей з обмеженими можливостями); створення умов безпечного відпочинку в приміщеннях і на подвір'ї агрооселі; адаптацію до сучасних тенденцій, світових стандартів і змін ситуації на ринку. До основних елементів популяризації відносять особистий контакт, рекламу, видавництво друкованих матеріалів (проспектів, каталогів, плакатів, календарів, листівок), презентації під час проведення виставок, ярмарків, форумів та інших заходів, мотиваційну популяризацію (цінові знижки, подарунки).

Ключову роль у будь-якій господарській діяльності, особливо в наданні туристичних послуг аграрним підприємством (агрооселею), відіграє людський чинник. Тому що ні приваблива ціна, ні активне інформування та просування послуг не принесуть бажаних результатів, якщо послуги будуть надані некомпетентними, не готовими до спілкування, до прояву гостинності господарями агроосель. Споживачі оцінюють якість агротуристичного продукту через поведінку персоналу, який наповнює своєю працею, енергією новостворені продукти. Саме від персоналу у підсумку залежить успіх або невдача господарської діяльності загалом [10].

Та головне в маркетинговій діяльності – її цільова орієнтація та комплексність, тобто поєднання в єдиному «технологічному» процесі розроблення й просування агротуристичних послуг

окремих елементів цієї діяльності. Окремі маркетингові дії, заходи (аналіз потреб, прогнозування, розроблення, просування продукту тощо) не забезпечать того, що забезпечить реалізація маркетингу як цілісної системи.

Сучасна ситуація на ринку вітчизняних агротуристичних послуг вказує на те, що тільки невелика кількість господарів агроосель намагається самостійно проводити маркетингові дослідження. Є сумніви щодо здатності приватного агротуристичного сектору індивідуально та ефективно використовувати маркетингові інструменти у функціонуванні та розвитку свого бізнесу. Причини цього такі: нерозуміння принципів та ролі маркетингу в отриманні прибутку, небажання слухати поради, які ніби нав'язуються «зі сторони» інших суспільних інституцій, неспроможність самотужки здійснювати маркетингові заходи тощо. Такі дії проявляються в аматорському підході до розроблення та випуску інформаційних матеріалів, частих випадках неякісної реклами, відсутності продуманої системи розповсюдження інформаційної продукції, зловживанні E-mail-маркетингом тощо. Як свідчить міжнародна практика, тільки ґрунтовні дослідження дають змогу розробити ефективні заходи щодо вдосконалення маркетингового механізму в агротуризмі. Пропонуємо такі напрями впровадження ефективних маркетингових інструментів у діяльність агротуристичних підприємств:

- організація навчальних програм, семінарів для ознайомлення з досвідом використання малобюджетних інструментів просування послуг, ефективними маркетинговими стратегіями для «низького» сезону;
- планування системи розповсюдження інформаційної продукції;
- стимулювання взаємної генерації ідей сільським населенням і суспільними інституціями щодо популяризації агротуризму;
- об'єднання зусиль власників агроосель шляхом створення громадських організацій (районні, обласні Спілки сприяння розвитку агротуризму);
- організаційна та фінансово-кредитна допомога з боку органів влади агротуристичним підприємствам у здійсненні маркетингових заходів із просування продукту на ринок;
- організація досліджень і оцінювання кон'юнктури туристичного ринку в сільській місцевості районними та обласними організаціями;
- об'єднання партнерських зусиль з метою промоції агротуристичного продукту;
- допомога провідних рекламних агенцій у розробленні та виготовленні якісної друкованої продукції для залучення іноземного туриста, популяризації вітчизняного агротуризму на світових ринках;
- розроблення територіального продукту, який охоплює певну територію і складається із природних, штучних благ та такої інфраструктури, що

має позитивний вплив на прийняття рішення про купівлю продукту;

– створення організації за підтримки Міністерств, відділів туризму обласних (районних) адміністрацій для популяризації та продажу агротуристичних послуг в регіонах.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, на темпи розвитку агротуризму великою мірою впливає організація маркетингу. Підприємці, господарі агроосель повинні цілеспрямовано формувати ринок агротуристичних послуг, використовуючи всі складові частини комплексу маркетингу: продукт, ціну, дистрибуцію, популяризацію, людський фактор. Під час створення агротуристичного продукту важливо уникати показу «штучності» і комерційного використання псевдосільського способу життя. Власникам агротуристичних господарств, щоб відрізнятись від конкурентів, слід намагатися розвивати зміст турпродукту, пам'ятати про комплексне задоволення потреб гостей. Тільки в цьому разі потенційний клієнт стане реальним. Розвиток агротуризму на державному рівні повинен відбуватися не шляхом одномоментного, стихійного виходу на ринок, а внаслідок продуманої політики, регіонального і місцевого планування, впровадження ефективної маркетингової діяльності.

Оскільки основна рекламна активність на ринку агротуристичних послуг відбувається в онлайн-просторі, перспективними напрямками досліджень варто вважати розроблення заходів щодо просування агротуристичних послуг у святкові дні та «низький» сезон, а також «фішкінг» і управління репутацією агрооселі в мережі Internet. Такі заходи дадуть змогу покращити прибутковість бізнесу, залучити та утримати нових споживачів послуг, значно поліпшити відносини з ними, сформувати рекламний образ агрооселі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беспарточный Б.Д., Хромова А.В. Особенности маркетинговых исследований в агротуристической сфере региона. *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2. Ч.2. С. 339–342.
2. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. Минск: Новое знание, 2006. 496 с.
3. Ермаченкова О. А. Маркетинговые исследования в туризме. *Молодой ученый*. 2014. № 4. С. 513–515.
4. Забуранна Л.В. Маркетингове дослідження портрету власників садіб сільського зеленого туризму. *Туризм сільський зелений*. 2012. № 2. С. 6–10.
5. Кудла Н.Є. Про застосування комплексу маркетингових заходів у сільському туризмі. *Економіка України*. 2011. № 2. С. 79–85.
6. Кузьо Н.Є., Косар Н.С. Маркетингове забезпечення розвитку сільського зеленого туризму в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 2. С. 369–381.

7. Липчук В., Липчук Н. Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку. Львів: СПОЛОМ, 2008. С. 131.

8. Страшинська Л.В., Євтюкова І.О. Особливості комплексу маркетингу суб'єктів туристичного підприємства в сільській місцевості. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право*. 2015. Вип. 27. С. 91–97.

9. Хромова А.В. Региональный агротуристический продукт / от идеи до бизнес-плана: монография. Курск. Юго-Западный государственный университет. Курск: ООО «Учитель», 2014. 138 с.

10. Шульгіна Л.М. Маркетингова діяльність підприємства на ринку послуг зеленого туризму: монографія / Л. М. Шульгіна, А. І. Зінченко, Н. А. Крахмальова. Київ: КНУТД, 2014. 232 с.

REFERENCES:

1. Bespartochnyy B. D., Khromova A. V. (2015) Osobennosti marketingovykh issledovaniy v agroturisticheskoy sfere regiona [Features of marketing research in the agro-tourism sector of the region]. *Basic research*, no. 2, pp. 339–342.
2. Durovich A. P. (2006) Marketing v turizme [Tourism Marketing]. Minsk: New Knowledge. (in Russian)
3. Ermachenkova O. A. (2014) Marketingovye issledovaniya v turizme [Marketing research in tourism]. *Young scientist*, no. 4, pp. 513–515.
4. Zaburanna L. V. (2012) Marketynghove doslidzhennja portretu vlasnykiv sadyb siljskogho zelenogho turyzmu [Marketing research on a portrait of rural green tourism estates owners]. *Tourism rural green*, no. 2, pp. 6–10.
5. Kudla N. Je. (2011) Pro zastosuvannja kompleksu marketynghovykh zakhodiv u siljskomu turyzmi [On the application of a set of marketing activities in rural tourism]. *Ukraine economy*, no. 2, pp. 79–85.
6. Kuzjo N. Je., Kosar N. S. (2017) Marketynghove zabezpechennja rozvytku siljskogho zelenogho turyzmu v Ukrajinі [Marketing support for the development of rural green tourism in Ukraine]. *Marketing and innovation management*, no. 2, pp. 369–381.
7. Lypchuk V., Lypchuk N. (2008) Aghroturyzm: orghanizacijno-ekonomichni zasady rozvytku [Agritourism: organizational and economic principles of development]. Lviv: SPLOM. (in Ukrainian)
8. Strashynsjska L. V., Jevtjukova I. O. (2015) Osoblyvosti kompleksu marketynghu sub'ektiv turystychnogho pidpryjemnyctva v siljskij miscevoli [Features of the marketing complex of the subjects of tourism entrepreneurship in rural areas]. *Scientific journal of MP Dragomanov National Polytechnic University. Series 18: Economics and Law*, vol. 27, pp. 91–97.
9. Khromova A. V. (2014) Regional'nyy agroturisticheskij produkt / ot idei do biznes-plana [Regional agro-tourism product / from idea to business plan]. Kurck: LLC "Teacher". (in Russian)
10. Shuljghina L. M., Zinchenko A. I., Krakhmaljova N. A. (2014) Marketynghova dijajlnistj pidpryjemstva na rynku poslugh zelenogho turyzmu: monoghrafija [Marketing activity of the enterprise in the market of green tourism services: monograph]. Kyiv: KNUITD. (in Ukrainian)

FEATURES OF MARKETING OF AN AGROTOURIST PRODUCT

Relevance of the marketing philosophy implementation in agrotourism is beyond dispute. The issue of competent formation of agrotourist product is becoming more and more significant for every owner of farm stays, since the success of agrotourism business depends on the quality of the offered tourist product and its uniqueness. It is not enough to develop an agritourist product of a certain quality and price category, it is necessary to implement a complex of marketing communications, which allows to promote this product to the world and domestic markets.

Purpose of this research is to determine the marketing role in agrotourism and identify the features of the marketing complex in developing and realization of the agrotourist product.

Results. Marketing in agrotourism consists of a system of coordinated actions of the farm stay's owner, which during the activities produces and sells the tourist product in order to maximize profit through the total customer satisfaction. The marketing complex covers the product, its price, promotion, distribution, the human factor. The creation of an agritourist product and its successful promotion in the market is based on a complex of market researches, during their performance the work is conducted in three main directions: research of consumers of agritourist services, sellers of agritourist services and the agritourist product itself.

Agritourism as a type of activity involves obtaining a certain product. The agrotourist product has the following specific features: imperceptibility, inability to store, differences in time of purchase and consumption, dependence of the product quality on the performer, tendency to seasonal variations.

Product quality is critical: the rural holiday offer must be original, of high quality, addressed to a specific consumer group. The farm stay's owners should constantly follow the market and react on the changes in market situation and tourists' preferences respectively. The best thing is when they are ahead of consumers' requests. In order for agritourist product to be successfully implemented, it must be filled with cognitive elements, be flexible and variable, have the potential for further development. Consumers also evaluate the quality of agritourist product through the behavior of staff who transfer their work, skills and energy to the created products.

An effective tool for influencing the market is the price of agritourist product. The price available to low-income consumers will be attractive. When its setting it must be considered that the location in rural areas does not mean the low quality of the services and poor housing conditions.

By means of distribution the effective sales promotion to the final consumer is provided. Agrotourists' marketing channels are simple and straightforward, characterized by direct contact with consumers. A wide range of offers, comprehensive service ensures the promotion of agrotourist products through such economic structures as rural tourism clusters.

The situation in the domestic agrotourist services market indicates that only a small number of farm stay's owners try to implement a marketing complex in the development and sale of agritourist products independently.

The areas of implementation of effective marketing tools in the activities of agrotourist enterprises are:

- organization of training programs, seminars to familiarize with the experience of using low-budget tools for promoting services, effective marketing strategies for the "low" season;
- encouraging the mutual generation of ideas by rural populations and public institutions on the promotion of agrotourism;
- providing organizational, financial and credit assistance from the authorities to agrotourist enterprises in carrying out marketing measures to promote the product to the market;
- managing research and tourist market conjuncture evaluation in the rural areas by the raion and oblast organizations;
- assistance of leading advertising agencies in the development and production of quality printed products for attracting foreign tourists, promoting domestic agritourism in world markets;

development of the territorial product, creation of the organizations with the support of the Ministries, tourism departments of the oblast (raion) administrations to popularize and sell the agrotourist services in the regions.

Practical implications. The entrepreneurs, the owners of the farm stays have to form the market of the agrotourist services purposefully, using the marketing mix: product, price, distribution, popularization, human factor. The owners of agrotourism farms should try to develop the content of the agrotourism product, to keep in mind the complex satisfaction of guests' needs, only in this case the potential client will become real. The marketing measures will develop the business profitability, attract and retain the consumers of the services, show a great improvement of the client relationship, shape the farm stay's advertising image.

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ РИЗИК-ФАКТОРИ ЙОГО ВИНИКНЕННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE OF THE CONCEPT AND THE MAIN RISK FACTORS OF ITS ARISING IN THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

УДК 338.4

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-34>

Жадан Т.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Мельник О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Якименко-Терещенко Н.В.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті узагальнено та систематизовано існуючі трактування поняття «банкрутство», що дозволило виділити три підходи до його розуміння: економічний, фінансовий та юридичний. В результаті критичного аналізу виділених підходів уточнено економічну сутність поняття «банкрутство». В процесі дослідження з'ясовано, що для діагностики та прогнозування ймовірності настання банкрутства підприємства, важливе значення має визначення основних ризик-факторів його виникнення. Встановлено, що окрім загальних ризик-факторів виникнення банкрутства, будь-якому підприємству притаманні ще й специфічні, які пов'язані з особливостями виробництва того чи іншого виду продукції, реалізацією товарів чи наданням послуг, здійсненням певного виду економічної діяльності в тій чи іншій галузі, секторі економіки. З урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу виділені найбільш істотні зовнішні (прямого та опосередкованого впливу) та внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства з подальшою їх деталізацією і конкретизацією.

Ключові слова: банкрутство, неплатоспроможність, зовнішні та внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства, готельно-ресторанний бізнес.

В статті обобщены и систематизированы существующие трактовки понятия

«банкрутство», что позволило выделить три подхода к его пониманию: экономический, финансовый и юридический. В результате критического анализа выделенных подходов уточнено экономическую сущность понятия «банкрутство». В процессе исследования установлено, что для диагностики и прогнозирования вероятности наступления банкрутства предприятия, важное значение имеет определение основных факторов риска его возникновения. Установлено, что, кроме общих факторов риска возникновения банкрутства, любому предприятию присущи еще и специфические, связанные с особенностями производства того или иного вида продукции, реализацией товаров или оказанием услуг, осуществлением определенного вида экономической деятельности в той или иной отрасли, секторе экономики. С учетом специфики деятельности субъектов хозяйствования гостинично-ресторанного бизнеса выделены наиболее существенные внешние (прямого и опосредованного воздействия) и внутренние факторы риска возникновения банкрутства с последующей их детализацией и конкретизацией.

Ключевые слова: банкрутство, неплатежеспособность, внешние и внутренние факторы риска возникновения банкрутства, гостинично-ресторанный бизнес.

The article summarizes and systematizes the existing interpretations of the concept of "bankruptcy," which made it possible to distinguish three approaches to its understanding: economic, financial, and legal. From an economic point of view, the concept of "bankruptcy" is characterized as insolvency or inability of the debtor to satisfy the claims of creditors in full; financial – the implementation of catastrophic risks in the process of financial, operational and investment activities of the enterprise; legal – property relations between the debtor enterprise and its creditors, the interests of the state and society. As a result of a critical analysis of the selected approaches, the economic essence of the concept of "bankruptcy" is clarified, which is understood as the insolvency of an enterprise to restore its solvency and fulfill its obligations to creditors and the state, which are due. In the process of the study it was found that for the diagnosis and prediction of the likelihood of bankruptcy of the enterprise, it is important to determine the main risk factors for its occurrence. It has been established that in addition to the general risk factors for bankruptcy, any enterprise is also characterized by specific ones related to the particularities of the production of a particular type of product, the sale of goods or the provision of services, and the implementation of a certain type of economic activity in a particular industry or sector of the economy. Taking into account the specifics of the activities of hotel and restaurant business entities, the most significant external (direct and indirect impacts) and internal risk factors for bankruptcy are identified with their subsequent iconification. External risk factors for direct exposure include: demand, competition, consumers, suppliers, regulatory and institutional, industry; and indirect – international, political, economic, scientific and technological, geographical, environmental, socio-cultural, demographic. The internal risk factors for bankruptcy of hotel and restaurant business enterprises include: resource, production, economic, innovative, organizational.

Key words: bankruptcy, insolvency, external and internal risk factors for bankruptcy, hotel and restaurant business.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації економіки індустрія гостинності перебуває під впливом численних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що суттєво стримує динаміку відтворення цього сектора національної економіки в порівнянні з розвинутими країнами світу. В процесі свого функціонування та розвитку підприємства готельно-ресторанного бізнесу України стикаються з низкою проблем, які пов'язані з неплатоспроможністю, збитковістю та кризою платежів, що в свою чергу призводить до

виникнення такого економічного явища як банкрутство. Щорічне зростання кількості збанкрутілих підприємств готельно-ресторанного бізнесу потребує пошуку найбільш ефективних шляхів, інструментів та методів управління ними з урахуванням специфіки їх діяльності та ризик-факторів виникнення банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим теоретичним, методичним і прикладним аспектам банкрутства підприємств присвячені праці таких відомих вітчизняних і зарубіжних вче-

них, як: Асєєва Н. В. [11], Бланк І.А. [6], Брейли Р. [7], Великий Ю.М. [8], Волот О.І. [13], Воронкова Т. Є. [5], Коваленко О.В. [12], Майерс С. [7], Рудика В.І. [8] та інших. Проте, ряд проблем виникнення банкрутства підприємств готельно-ресторанного бізнесу, пов'язаних зі специфікою їх діяльності та впливом зовнішніх і внутрішніх ризик-факторів, залишились все ще недостатньо дослідженими. Наявність невирішених проблем та суперечливість окремих питань, теоретична та практична значимість дослідження процесів виникнення банкрутства закладів готельно-ресторанного господарства обумовили вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Розкрити економічну сутність поняття «банкрутство», уточнити його зміст та визначити основні ризик-фактори виникнення банкрутства підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння економічної сутності поняття «банкрутство» спочатку розглянемо етимологію його походження в сучасній українській мові, а також трактування його в довідковій та науковій економічній і юридичній літературі.

Як зазначається в Етимологічному словнику української мови під ред. О. С. Мельничука, слово «банкрутство» має іноземне походження, проникло в українську мову через польську і російську, запозичене з французької та німецької мов (фр. "banqueroute" та нім. "bankrott" – банкрутство) та зводиться до італійської "banca rotta", що в перекладі означає «поламана лава» (контори банкрутів розбивали).

Різні підходи до розуміння сутності поняття «банкрутство» в довідковій, науковій економічній і юридичній літературі наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до розуміння сутності поняття «банкрутство» в довідковій, науковій економічній і юридичній літературі

Автор, джерело	Визначення
	Економічний підхід
Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева О. Б. [1]	Банкрутство – це нездатність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги в зв'язку з відсутністю у нього коштів для оплати.
Сабліна Н.В., Кривеженко В.В. [2]	Банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості
Берест М. М., Тимошенко А. П. [3]	Банкрутство – визнана судом неспроможність господарюючого суб'єкта виконувати свої зобов'язання та продовжувати підприємницьку діяльність внаслідок її економічної неефективності, що є негативним наслідком кризи, призводить до порушення фінансових відносин і ставить під загрозу подальше існування підприємства.
Фрай Р. [4, с. 6]	Банкрутство – це ринковий спосіб покарання підприємства за масштабні помилки в менеджменті
Воронкова Т. Є., Рибальченко Н. П. [5]	Банкрутство – це міра економічної та юридичної відповідальності господарюючого суб'єкта, виражена в припиненні його господарсько-фінансової діяльності за рішенням суду, у зв'язку з нездатністю задовольнити визнані правомірними вимоги кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом через перевищення заборгованості над вартістю його майна.
	Фінансовий підхід
Бланк І.А. [6]	Банкрутство – встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.
Брейлі Р., Майерс С. [7]	Банкрутство є узаконеним способом поглинання фірми кредиторами, якщо та не виконує свої зобов'язання
Рудика В.І., Великий Ю.М., Зьома О.Д. [8]	Банкрутство – абсолютна неплатоспроможність боржника, що є наслідком глибокої фінансової кризи, внаслідок якої підприємство не може задовольнити пред'явлені йому кредиторами вимоги
	Юридичний підхід
Яблонська А.С. [9]	Банкрутство – це одна із юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.
Ст. 209 Господарського кодексу України	Банкрутство – це нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури
Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. № 2597-VIII	Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури

Джерело: сформовано авторами на основі [1-9]

Отже, як видно з табл. 1, банкрутство є достатньо складним поняттям, яке можна охарактеризувати з різних точок зору: економічної, фінансової, юридичної тощо.

Так з економічної точки зору банкрутством є неспроможність або нездатність боржника платити за своїми зобов'язаннями перед кредиторами [1-5]. Тобто суб'єкт господарювання має стільки боргів і зобов'язань перед своїми кредиторами і бюджетом, що його майна (активів у ліквідній формі) не вистачає для задоволення їх вимог у визначені строки. Отже розкриття економічного змісту поняття «банкрутство» характеризується неспроможністю або нездатністю боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі.

Ряд дослідників, серед яких зокрема Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева О. Б., вважають, що «нездатність боржника платити за своїми зобов'язаннями» пов'язана з відсутністю у нього грошових коштів [1]. Погоджуючись з думкою Воронкової Т. Є., Рибальченко Н. П. [5], зазначимо, що банкрутами можуть бути і рентабельні підприємства, які мають грошові кошти. Відсутність у підприємства грошових коштів і матеріальних цінностей при наявності боргів – це рідкісна ситуація, яка має місце при умові, якщо сума збитків дорівнює сумі власних і залучених коштів.

Іноді в економічній літературі банкрутство розглядається як «спосіб покарання боржника» [4] або як «міра фінансової та юридичної відповідальності господарюючого суб'єкта» [5]. Як зазначають Рудика В.І., Великий Ю.М., Зьома О.Д., історично критерієм оцінки стану банкрутства боржника було наявність неповерненого боргу. В той же час процес управління банкрутством був спрямований на примушення боржника до повернення боргу, а у випадку неможливості цього – на покарання боржника [8]. Таким чином, з'ясування причин виникнення банкрутства було підпорядковано лише одній меті – визначенню міри відповідальності і покаранню боржника, і аж ніяк не відновленню його платоспроможності і фінансовому оздоровленню – санації.

Розглядаючи банкрутство з позицій фінансового менеджменту, Бланк І.О. звертає увагу на «реалізацію катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності», в результаті чого воно може виявитись «нездатним задовольнити у встановлені терміни пред'явлені з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом» [6]. Проте банкрутство може охоплювати не тільки фінансову діяльність підприємства, а й операційну та/або інвестиційну.

Юридичний аспект банкрутства з точки зору Берест М. М. та Тимошенко А. П. полягає у «перерозподілі власності» [3, с. 71], тобто маються на увазі майнові правовідносини між підприємством-боржником і кредиторами; Бутирської І. – в спе-

цифіці провадження справ про банкрутство, їх публічному характері, необхідності охорони та захисту значної кількості протилежних за змістом інтересів учасників провадження цих справ [10, с. 89]; Асеевої Н. В. – у «знаходження балансу між інтересами кредитора, боржника, суспільства та держави шляхом застосування до боржника різноманітних передбачених законом процедур» [11, с. 13]. Цілком зрозумілими є інтереси кредиторів та боржника, перші з яких намагаються задовольнити власні вимоги, а другі – відновити свою платоспроможність. Інтерес держави полягає в тому, що у разі відновлення платоспроможності боржник знов почне сплачувати податки, зберуться робочі місця, а кредитори, отримавши задоволення власних вимог, самі не стануть банкрутами. Інтерес суспільства полягає у встановленні правової основи для нормального функціонування ринкової економіки [11].

Аналіз чинного законодавства України з питань банкрутства засвідчив, що його термінологія окрім поняття «банкрутство» містить ще й таке поняття як «неплатоспроможність», під якою в Кодексі України з процедур банкрутства розуміється «неспроможність боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через застосування процедур, передбачених цим Кодексом». Виходячи з цього визначення, можна сказати, що спочатку виникає неплатоспроможність боржника, а потім за наявності певних умов (неможливості відновлення платоспроможності та задоволення вимог кредиторів) – банкрутство. Отже, основною ознакою банкрутства є неплатоспроможність боржника.

Таким чином, узагальнення та систематизація існуючих трактувань поняття «банкрутство» дозволяє запропонувати авторське визначення цієї категорії, відповідно до якого під ним розуміється неспроможність суб'єкта господарювання відновити свою платоспроможність і виконати свої зобов'язання перед кредиторами та державою, строк яких наступив.

Для діагностики та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства важливе значення мають причини або ризик-фактори його виникнення. Під ризик-факторами виникнення банкрутства розуміються численні умови (події), які можуть виникнути та спричинити неспроможність боржника виконати свої зобов'язання перед кредиторами.

Ряд науковців ризик-фактори виникнення банкрутства по відношенню до суб'єкта господарювання поділяють на: об'єктивні, суб'єктивні та загальні [12]; екзогенні та ендогенні [13; 14]; зовнішні та внутрішні [12-14] тощо.

Коваленко О.В. та Скляренко К.В. [12] під об'єктивними ризик-факторами розуміють при-

чини банкрутства, які не залежать від волі і дій окремих людей, компаній і урядів (стихийні лиха, інші несприятливі природні явища, закономірності економічного розвитку – циклічність і кризи); суб'єктивними – помилкові дії керівництва та персоналу підприємства; загальними – ті ризик-фактори, які обумовлені ризиком підприємництва, природою ринку та його стихійністю [12].

Волот О.І., Бабич І.М., Ткаченко О.О. [13] до екзогенних ризик-факторів виникнення банкрутства підприємства відносять втрати від стихійного лиха, демографічні, економічні, технологічні, соціокультурні, рівень фінансової дисципліни, а ендогенних – старе обладнання, стратегічні цілі підприємства, організація маркетингу, рівень витрат, зміни в ринковому середовищі, збільшення кількості браку у виробництві [13]. Тобто екзогенні ризик-фактори пов'язані з зовнішніми причинами, а ендогенні – внутрішніми.

Ґрунтовний аналіз зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) ризик-факторів виникнення банкрутства підприємства наведено у праці Троц І. В. [14], яка пропонує їх об'єднувати в групи: зовнішні – в економічні, політичні, демографічні, природні, а внутрішні – у виробничі, управлінські, планування, організації та контролю [14].

Коваленко О.В. та Склярєнко К.В. [12] вважають зовнішні ризик-фактори найбільш небезпечними, оскільки майже неможливо уникнути їх, а наслідки їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства можуть бути руйнівними. До зовнішніх ризик-факторів ними віднесено: економічні – темпи інфляції, ставки податків і банківських кредитів, курси валют, рівень доходів населення та ін.; політичні – дії та наміри центральної виконавчої та місцевої влади, їх ставлення до різних секторів економіки, регіонам країни та формам власності, наявність різних груп впливу в органах державної влади; ринкові – зміни в демографічній ситуації, життєві цикли виробів, рівень конкуренції тощо; технологічні – вплив науково-технологічного прогресу; соціокультурні – звичаї і традиції, ставлення людей до роботи, рівень добробуту і освіти населення, ставлення до приватного бізнесу та можливості самостійної підприємницької діяльності; міжнародні – глобалізація економіки, діяльність транснаціональних компаній, економічних і військово-політичних об'єднань [12].

Внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства підприємства на думку Коваленко О.В. та Склярєнко К.В. [12] зумовлені помилковими діями менеджменту. До основних внутрішніх ризик-факторів ними віднесено: організаційні недоліки при створенні суб'єкта підприємницької діяльності; розширення бізнесу; відсутність довгострокової концепції розвитку; низьку кваліфікацію управлінського персоналу; відсутність власного капіталу; неефективну виробничо-комерційну та інвести-

ційну діяльність; низький рівень використання техніки, технології та організації виробництва; неефективне використання ресурсів; нераціональний розподіл прибутку [12]. В країнах з розвинутою економікою 2/3 всіх банкрутств підприємств спричиняються під впливом саме цих ризик-факторів.

Цікаву класифікацію причин виникнення банкрутства підприємств та організацій наводить Гук О.В. [15], виділяючи ознаки: спосіб закріплення; рівень керованості; період впливу; елементи, місце та рівень виникнення; механізм дії; етапи функціонування підприємства; масштаб; вид залучених ресурсів; етапи діяльності у певній сфері [15].

Проте, незважаючи на деяку відмінність у переліку наведених ризик-факторів виникнення банкрутства (об'єктивні та суб'єктивні; екзогенні та ендогенні; зовнішні та внутрішні), за свою суттю по відношенню до суб'єкта господарювання вони є зовнішніми та внутрішніми.

Узагальнюючи визначення зовнішніх та внутрішніх ризик-факторів виникнення банкрутства підприємства, наведених у працях [12-15], можна сказати, що зовнішні ризик-фактори – це події, які є зовнішніми по відношенню до суб'єкта господарювання, та ймовірність виникнення яких не пов'язана з формами та методами організації роботи на самому підприємстві, а внутрішні – це події, які є внутрішніми по відношенню до суб'єкта господарювання, та ймовірність виникнення яких безпосередньо залежить від прийняття управлінських рішень, форм та методів організації роботи на самому підприємстві, виконанням персоналом підприємства своїх функціональних обов'язків.

Наведені вище ризик-фактори виникнення банкрутства для більшості суб'єктів господарювання є загальними. Але будь-якому підприємству, окрім загальних, притаманні ще й специфічні, які пов'язані з особливостями виробництва того чи іншого виду продукції, реалізацією товарів чи наданням послуг, здійсненням певного виду економічної діяльності в тій чи іншій галузі, секторі економіки.

З урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу у табл. 2 виділено найбільш істотні зовнішні (прямого та опосередкованого впливу) та внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі узагальнення та систематизації існуючих трактувань поняття «банкрутство» виділено три підходи до його розуміння: економічний, фінансовий та юридичний. З економічної точки зору поняття «банкрутство» характеризується як неспроможність або нездатність боржника задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі; фінансової – реалізацією катастрофічних ризиків в процесі фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства; юридичної – майновими

Ризик-фактори виникнення банкрутства суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу

Ризик-фактори	Характеристика ризик-факторів
1 Зовнішні ризик фактори:	
1.1 прямого впливу:	
– попит	– сезонний характер готельно-ресторанних послуг; – зниження платоспроможного попиту населення
– конкуренції	– високий рівень конкуренції на ринку готельно-ресторанних послуг; – посилення монополізму; – неефективна цінова політика; – незадовільний стан номерного фонду готелю; – місце розташування закладів готельно-ресторанного бізнесу; – незадовільний рівень якості готельно-ресторанних послуг; – асортимент основних і додаткових послуг; – нерозвинутість інфраструктури; – негативний імідж закладів готельно-ресторанного бізнесу
– споживачі	– підвищення вимог споживачів до якості і безпеки готельно-ресторанних послуг матеріального (номери, обладнання, меблі, харчування) і нематеріального (сервіс, гостинність, дружелюбність, ввічливість) характеру; – купівельні звички; – переорієнтація населення розвинутих країн світу на здорове харчування;
– постачальники	– рівень налагодженості взаємозв'язків з постачальниками матеріально-технічних ресурсів;
– нормативно-правові та інституційні	– недосконалість та мінливість законодавчої та нормативно-правової бази; – недосконалість державної регуляторної політики; – бюрократизованість дозвільних процедур при реєстрації та веденні бізнесу; – значна кількість перевірок різними контролюючими органами суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу; – відсутність державної цільової програми розвитку готельно-ресторанного бізнесу
– галузеві	– невідчутність та нематеріальність готельно-ресторанних послуг; – терміновий характер готельно-ресторанних послуг; – одночасність процесів виробництва і споживання; – обмежена можливість зберігання; – широка участь персоналу в технологічному циклі готельно-ресторанного обслуговування; – невизначеність і суб'єктивність критеріїв якості готельно-ресторанних послуг
1.2 опосередкованого впливу:	
– міжнародні	– процеси глобалізації та євроінтеграції; – зацікавленість з боку міжнародних готельних операторів до ринку України – міждержавні угоди та міжнародні організації у сфері гостинності; – митно-тарифні та нетарифні бар'єри; – діяльність транснаціональних корпорацій тощо
– політичні	– політична нестабільність в Україні; – воєнні дії на сході України; – відношення держави до власності, підприємництва тощо; – взаємовідносини з органами державної влади та місцевого самоврядування
– економічні	– економічний спад; – спадна динаміка основних макроекономічних показників; – високий рівень інфляції, нестабільність валютного курсу; – непривабливий інвестиційний клімат; – недосконалість податкової системи; – зростання цін на паливно-енергетичні та матеріально-технічні ресурси; – низький платоспроможний попит населення; – відсутність методики визначення та попередження банкрутства підприємств готельно-ресторанного бізнесу; – вплив умов країни постійного проживання на витрати споживачів готельно-ресторанних послуг; – вплив умов країн тимчасового перебування або світових цін на процес споживання готельно-ресторанних послуг тощо
– науково-технологічні	– поява новітніх інформаційних технологій: глобальні комп'ютерні системи резервування (booking.com, TripAdvisor, Top Hotels та ін.), інтегровані комунікаційні мережі, системи мультимедіа, інформаційні системи менеджменту та ін.; – розвиток техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій в готельно-ресторанній сфері

– географічні	– фізико-географічні (ландшафт, рослинний і тваринний світ, водні ресурси, рельєф); – економіко-географічні (економіко-географічне положення та загальноекономічний рівень розвитку країни (регіону, району); ступінь розвитку внутрішнього готельно-ресторанного бізнесу; ступінь урбанізації; наявність транспортної і соціальної інфраструктури; можливості країни (регіону, району) щодо підготовки кадрів для обслуговування готельно-ресторанного бізнесу)
– природно-екологічні	– абіотичні (кліматичні, едафічні, орографічні, хімічні, фізичні); – біотичні; – антропогенні
– соціально-культурні	– низький рівень доходів населення; – національні традиції та звички; – спосіб життя; – ставлення до відпочинку; – проблеми міжетнічних відносин; – соціальна відповідальність; – соціальний добробут; – вимоги контролю якості навколишнього середовища; – економія енергії;
– демографічні	– щорічне скорочення чисельності населення України; – міграція населення; – вікова структура населення (зростання питомої ваги людей похилого віку)
2 Внутрішні ризик-фактори:	
– ресурсні	– дефіцит трудових, фінансових та матеріальних ресурсів; – обмеженість земельних ресурсів; – обмеженість та висока вартість паливно-енергетичних і матеріально-технічних ресурсів; – низька доступність кредитних ресурсів (високі відсоткові ставки за комерційними кредитами, складність процедур їх отримання); – щорічне скорочення висококваліфікованого наукового і кадрового потенціалу
– виробничі	– одночасність процесів виробництва і споживання; – обмежена можливість зберігання; – низький рівень кваліфікації персоналу
– економічні	– неефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; – неефективне використання ресурсів; – понаднормові залишки запасів; – уповільнення обігу капіталу; – зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей; – дефіцит власних оборотних коштів; – збільшення витрат; – зниження показників рентабельності;
– інноваційні	– низький рівень впровадження інновацій: електронного управління готельно-ресторанними закладами; інформаційних технологій в просуванні готельно-ресторанних послуг на ринку; «відкритих кухонь»; екологічних інноваційних технологій тощо
– організаційні	– низький рівень організації надання готельно-ресторанних послуг; – недосконалість організаційної структури управління; – низький рівень організації маркетингу; – відсутність внутрішнього контролю

Джерело: власна розробка авторів

правовідносинами між підприємством-боржником та його кредиторами, інтересами держави та суспільства. Критичний аналіз виділених підходів дозволив запропонувати авторське визначення поняття «банкрутство», під яким розуміється неспроможність суб'єкта господарювання відновити свою платоспроможність і виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та державою, строк яких наступив.

У ході дослідження з'ясовано, що для діагностики та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства важливе значення має встанов-

лення причин або ризик-факторів його виникнення. В результаті аналізу ризик-факторів виникнення банкрутства суб'єктів господарювання встановлено, що окрім загальних, будь-якому підприємству притаманні ще й специфічні, які пов'язані з особливостями виробництва того чи іншого виду продукції, реалізацією товарів чи наданням послуг, здійсненням певного виду економічної діяльності в тій чи іншій галузі, секторі економіки.

З урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу виділено найбільш істотні зовнішні (прямого та

опосередкованого впливу) та внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства з подальшою їх деталізацією і конкретизацією. До зовнішніх ризик-факторів прямого впливу віднесені: попит, конкуренцію, споживачів, постачальників, нормативно-правові та інституційні, галузеві; а опосередкованого – міжнародні, політичні, економічні, науково-технологічні, географічні, природно-екологічні, соціально-культурні, демографічні. До внутрішніх ризик-факторів виникнення банкрутства підприємств готельно-ресторанного бізнесу віднесені: ресурсні, виробничі, економічні, інноваційні, організаційні.

Уточнення економічного змісту поняття «банкрутство» та виділені ризик-фактори виникнення банкрутства готельно-ресторанних закладів дозволять в реальних господарських ситуаціях своєчасно виявляти ці ризики, використовувати різні способи і методи впливу на них (ухилення, локалізація, дисипація та компенсація) з метою підвищення ефективності їх фінансово-господарської діяльності, відновлення платоспроможності шляхом санації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг; 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 1999. URL: <http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/b/0030.htm> (дата звернення: 15.11.2019).
2. Саблина Н.В., Кривеженко В.В. Банкрутство підприємства: причини і пути преодоления. *БИЗНЕС ИНФОРМ*, 2010, 10: 7-11.
3. Берест М.М., Тимошенко А.П. Критичний аналіз змісту економічної категорії банкрутство. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 2010, 29: 69-72.
4. Frey L. Rena Staatliche Finanzhilfen far Airlines und Airports? *Wirtschaftswissenschaftliche Betrachtungen zum Fall Swissair*. Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum WWZ der Universitat Basel, 2001.
5. Воронкова Т.Є., Рибальченко Н.П. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання. *Міжнародний науковий журнал Інтернаука*, 2017, 2 (2): 39-43.
6. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. 2-е изд. К. : Эльга, 2009. 645 с.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1997. 1120 с.
8. Рудика В.І., Великий Ю.М., Зьома О.Д. Економічна сутність поняття «банкрутство»: причини виникнення та наслідки на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2018, 18: 127-133.
9. Яблонська А.С. Діяльність арбітражних керуючих: нормативне врегулювання та необхідність законодавчого вдосконалення. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_4793 (дата звернення: 18.11.2019).
10. Бутирська Ірина. Правовий статус учасників провадження у справі про банкрутство. *Підприємництво, господарство і право*, 2016, 12: 89-94.
11. Асеева Н.В. Обеспечение частных и публичных интересов при банкротстве предприятия : монография. Донец. ун-т экономики и права. Донецк : ДонуЭП, 2013. 200 с.
12. Коваленко О.В., Скляренко К.В. Банкрутство підприємств України: причини та наслідки. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_066.pdf, 2013.
13. Волот О.І., Бабич І.М., Ткаченко О.О. Банкрутство підприємства: сутність, ймовірність та методи визначення. *Науковий вісник Полісся*, 2015, 4: 61-67.
14. Троц І.В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку. *Вісник Дніпропетровського університету*, 2011, 5(2): 221-228.
15. Гук О.В. Сутність та причини банкрутств підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*, 2006, 575: 58–64.

REFERENCES:

1. Raizberh B. A., Lozovskiy L. Sh., Starodubtseva E. B. (1999) *Sovremenniy ekonomicheskiy slovar [Modern economic dictionary]*. Moscow: INFRA-M. Available at: <http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/b/0030.html> (accessed 15 November 2019).
2. Sablina N. V., Krivezhenko V. V. (2010) *Bankrotstvo predpriatiia: prychny i puti preodoleniia [Bankruptcy of an enterprise: causes and solutions]*. *BIZNES INFORM*. Vol. 10. pp. 7-11.
3. Berest M. M., Tymoshenko A. P. (2010) *Krytychnyi analiz zmistu ekonomichnoi katehorii bankrutstvo [A critical analysis of the content of the economic category of bankruptcy]*. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. vol. 29, pp. 69-72.
4. Frey L. (2001) *Rena Staatliche Finanzhilfen far Airlines und Airports? Wirtschaftswissenschaftliche Betrachtungen zum Fall Swissair*. *Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum WWZ der Universitat Basel*.
5. Voronkova T. Ye., Rybalchenko N. P. (2017) *Bankrutstvo pidpriemstva ta shliakhy yoho podolannia [Bankruptcy of the enterprise and ways to overcome it]*. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal Internauka*. vol. 2 (2), pp. 39-43.
6. Blank I. A. (2009) *Upravlenie finansovoi bezopasnosti predpriatiia [Enterprise Financial Security Management]*. Kyiv: Elha. (in Russian)
7. Breily R., Maiers S. (1997). *Printsyipy korporativnykh finansov [Corporate Finance Principles]*. Moscow: ZAO "Olimp – Biznes". (in Russian)
8. Rudyka V. I., Velykyi Yu. M., Zoma O. D. (2018) *Ekonomichna sutnist poniattia "bankrutstvo": prychny vynyknennia ta naslidky na pidpriemstvi [The economic essence of the concept of "bankruptcy": causes, and consequences for the enterprise]*. *Infrastruktura rynku*. vol. 18, pp. 127-133. (in Ukrainian)
9. Yablonska A. S. *Diialnist arbitrazhnykh keruichykh: normativne vrehulivannia ta neobkhidnist zakonodavchoho vdoskonalennia [Arbitrators' Activities: Regulatory Regulation and Need for Legislative Improvement]*. Available at: https://minjust.gov.ua/m/str_4793 (accessed 18 November 2019).
10. Butyrskaya Iryna (2016) *Pravovyi status uchasykyiv provadzhennia u spravi pro bankrutstvo [Legal*

status of participants in bankruptcy proceedings]. *Pidpriemnytstvo, gospodarstvo i pravo*. vol. 1, pp. 89-94.

11. Aseeva N. V. (2013) *Obespechenie chastnykh i publichnykh interesov pri bankrotstve predpriatiia Donetsk* [Ensuring private and public interests in case of bankruptcy of an enterprise]. DonUEP. (in Russian)

12. Kovalenko O. V., Skliarenko K. V. (2013) *Bankrutstvo pidpriemstv Ukrainy: prychny ta naslidky* [Ukrainian enterprises: causes and consequences]. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_066.pdf (accessed 20 November 2019).

13. Volot O. I., Babych I., Tkachenko O. O. (2015) *Bankrutstvo pidpriemstva: sutnist, ymovirnist ta metody*

vyznachennia [Bankruptcy of the enterprise: essence, probability and methods of detection]. *Naukovyi visnyk Polissia*. vol. 4, pp. 61-67.

14. Trots I. V. (2011) *Vyznachennia poniattia bankrutstva ta prychny yoho vynyknennia u suchasnykh umovakh rozvytku* [Determination of the concept of bankruptcy and its causes in modern conditions of development]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*. Vol. 5(2). pp. 221-228.

15. Huk O. V. (2006) *Sutnist ta prychny bankrutstv pidpriemstv* [The essence and causes of bankruptcies of enterprises]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnik"*. Vol. 575. pp. 58-64.

Zhadan Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University
“Kharkiv Polytechnic Institute”

Melen Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University
“Kharkiv Polytechnic Institute”

Yakimenko-Tereschenko Nataliia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Economic Analysis and Accounting Department
National Technical University
“Kharkiv Polytechnic Institute”

**BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE OF THE CONCEPT
AND THE MAIN RISK FACTORS OF ITS ARISING IN THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS**

The purpose of the article. In the process of its functioning and development, the hotel and restaurant business enterprises of Ukraine face a number of problems related to insolvency, loss-making and the payment crisis, which in turn leads to the appearance of such an economic phenomenon as bankruptcy. The annual increase in the number of bankrupt enterprises of the hotel and restaurant business requires the search for the most effective ways, tools and methods for managing them, taking into account the specifics of their activities and risk factors for bankruptcy. In this regard, the main purpose of the article is to disclose the economic essence of the concept of “bankruptcy”, clarify its content and identify the main risk factors for bankruptcy of hotel and restaurant business enterprises.

Methodology. The methodological basis of the study includes a set of methods of scientific knowledge. In order to achieve the set goal and solve the set tasks, the work uses general scientific and special methods of cognition: the historical approach – to reveal the economic essence of the concept of “bankruptcy”; analysis and synthesis, a systematic approach – to generalize and systematize approaches to understanding the concept of “bankruptcy”, highlighting risk factors for hotel and restaurant business enterprises.

Results. As a result of generalization and systematization of the existing interpretations of the concept of “bankruptcy”, three approaches to its understanding (economic, financial and legal) are identified, which made it possible to clarify its economic essence. In the process of the study it was found that to diagnose and predict the likelihood of bankruptcy of the enterprise, it is important to identify the main risk factors for its occurrence. It is proved that in addition to the general risk factors for bankruptcy, any enterprise is also characterized by specific ones related to the specifics of production, sale of goods or the provision of services, and the implementation of a certain type of economic activity in a particular industry or sector of the economy. Taking into account the specifics of the activities of hotel and restaurant business entities, the most significant external (direct and indirect impacts) and internal risk factors for bankruptcy are identified with their subsequent refinement and specification.

Practical implications. Clarification of the economic content of the concept of “bankruptcy” and identification of risk factors for bankruptcy of hotel and restaurant business enterprises will allow in real business situations to identify these risks in a timely manner, to use various methods and methods of influencing them (avoidance, localization, dissipation and compensation) in order to increase their effectiveness financial and economic activities, the restoration of solvency through rehabilitation.

Value/originality. In the process of the study, the existing interpretations of the concept of “bankruptcy” are generalized and systematized, three approaches to its understanding (economic, financial and legal) are distinguished, its economic essence is specified. In order to timely diagnose and predict the likelihood of bankruptcy of hotel and restaurant business enterprises, to develop measures to prevent it, the most significant external (direct and indirect impacts) and internal risk factors for bankruptcy are identified taking into account the specifics of their activities.

КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОЗАГОТІВЛІ)

OPTIMIZATION CRITERIA FOR MAKING STRATEGIC DECISION ON PRODUCTION GOODS (EXAMPLE OF THE BREADING ENTERPRISES)

У статті досліджений процес оптимізації управлінських рішень за рахунок проведення аналітичних досліджень з метою відповідності обсягу виробництва продукції з обсягами її реалізації. Для цього застосовані моделі аналітичних досліджень за критеріями Вальда (максимінна стратегія), Севіджа (мінімаксна стратегія), Гурвиця (ступенем оптимізму, або максимаксна стратегія), що означають вибір найгіршого і найкращого варіанту при прийнятті стратегічних управлінських рішень керівництвом підприємства – як за локальними (близькими), так і масштабними (далекими) сегментами ринку. Тут слід зазначити, що аналіз оптимізації стратегічних рішень був проведений на прикладі хлібобулочного підприємства, яке випускає як хлібобулочні, так і кондитерські вироби. Цей аналіз означає пошук оптимальних стратегічних рішень таким чином, щоб встановити відповідність обсягу виробництва продукції до обсягу її реалізації – разом із мінімізацією ризиків та максимального отримання прибутку у залежності від ймовірнісних коливань попиту хлібобулочних та кондитерських виробів.

Ключові слова: прийняття управлінських рішень, виробнича стратегія, оптимізація, продукція, ринок, ризик, прибуток.

В статті досліджений процес оптимізації управлінських рішень за рахунок проведення аналітичних досліджень з метою відповідності обсягу виробництва продукції з обсягами її реалізації.

проведення аналітичних досліджень з метою відповідності обсягу виробництва продукції з обсягами її продаж. Для цього применені моделі аналітичних досліджень по критеріям Вальда (максимінна стратегія), Севіджа (мінімаксна стратегія), Гурвиця (ступенем оптимізму, или максимаксная стратегия), обозначающий выбор наихудшего и наилучшего варианта при принятии стратегических управленческих решений руководством предприятия – как локальных (близких), так и масштабных (далеких) сегментах рынка. Здесь следует обозначить, что анализ оптимизации стратегических решений был проведенный на примере хлебобулочного предприятия, выпускающее как хлебобулочные, так и кондитерские изделия. Этот анализ представляет поиск оптимальных стратегических решений таким образом, чтобы выявить соответствие объемов производства продукции с объемами ее продаж – вместе с минимизацией рисков и максимального получения прибыли в зависимости от вероятностных колебаний спроса хлебобулочных и кондитерских изделий.

Ключевые слова: принятие управленческих решений, производственная стратегия, оптимизация, продукция, рынок, риск, прибыль.

УДК 65.012.32:355.746.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-35>

Іванюта В.Ф.

д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту
Полтавський університет економіки
і торгівлі

Іванюта П.В.

д.н.держ.упр., доцент,
професор кафедри менеджменту
Вінницький кооперативний інститут

In the article is researched process of optimization management decisions at the expense of compliance amount of productions goods to quantities realization him. Because strategic management research is constantly relevant, and at the same time unfinished, then there is a need to disclose the essence of the application methodical of analyze to determine the degree of rightness making management decisions which to pertained development and realization enterprise strategy. For this by implemented models of analytical research on the Wald's criteria (maximin strategy), Savidg (minimax strategy), Hurwitz (degree of optimism, or maximax strategy), what means a choice the worst and the best variants at making strategy management decision leadership of enterprises – as at local (at a short distance), as and global (far) market segments. This analysis means finding the optimal strategy decision so that to establish correspondence amount of productions goods to amount selling her – together with minimization risks and maximizing profitability based on probable fluctuation in demand for bakery and confectionery products. It is obvious that the conditions for the implementation of any decision are related to the uncertainty and the opposite of the environment, which should be expected to counteract when making and implementing strategic decision in the process production and selling goods. As a result, an implement analysis of the optimization of the strategic decision was carried out, which highlights on those segments of the market where needed to increase amount production and selling goods. That It should be noted, what analyses optimization of strategic decision was carried out on the example enterprises of bread-making that produces as bakery and confectionery. In these article, based on the information on the production program of the enterprise conducted an analysis of optimization of strategic decisions, which determines the most successful option (strategy) of moving goods to the market segment among all available, resulting in the enterprise is likely to receive the highest income.

Key words: making management decisions, production strategy, optimization, goods, market, risk, profit.

Постановка проблеми. У підприємницькій діяльності завжди існує необхідність розробляти стратегії для подальшого розвитку суб'єктів бізнесу та прийняття ними управлінських рішень. Але все одно стратегічні рішення повинні супроводжуватися аналітичними розрахунками для того, щоб знайти оптимальний, тобто найкращий варіант. Оскільки дослідження стратегічного управління є постійно актуальним, і в той час незавершеним, то виникає необхідність розкривати сутність щодо застосування аналітичних методик для визначення ступеня правильності прийняття управлінських рішень, які стосуються розробки і реалізації стратегії підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесу прийняття стратегічних управлінських рішень за рахунок застосування методик аналітичних досліджень, зокрема – методики оптимізації, приділили увагу М.І. Баканов, І.Ю. Івченко, Н.О. Парфенцева, В.О. Чернов, А.Д. Шеремет. Але у недостатній мірі досліджений процес розробки стратегії на підприємствах на основі проведення аналітичних досліджень та із застосуванням відповідної інформації, наприклад, щодо здійснення виробничих процесів чи затрати матеріальних ресурсів, як виробнича програма підприємства, калькуляція та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті доцільності і призначення методики аналітичних досліджень оптимізації під час прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У повсякденній практиці існуючих галузей економічної діяльності кожне управлінське рішення, яке приймається керівництвом підприємства, вимірюється значними економічними показниками, наприклад: розробка виробу – де розраховуються обсяги і вартість її складових частин, обсяги виробництва продукції та надходження виручки від її реалізації, рівень прибутковості й рентабельності, визначення вартості економічного ефекту щодо здійснення заходів, спрямованих на розвиток і удосконалення виробничого процесу та ін. Але в першу чергу виникає необхідність у розрахунку оптимальності реалізації стратегічних рішень, які приймаються керівництвом, і водночас впроваджуються та реалізуються на підприємстві – з чіткою сегментацією ринку збуту для продукції, яке ним виготовляється.

Саме процес прийняття рішення на підприємстві, і зокрема – стратегічного характеру, подібно до аналітичних досліджень, спирається на наявність інформаційних даних. Головним чином оптимізація стратегічних управлінських рішень відбувається на основі застосування виробничої програми (табл. 1), що є основним інформаційним забезпеченням для відображення поточних і перспективних напрямів розвитку підприємства.

Крім цього, виробнича програма підприємства (табл. 1) при розробці і прийнятті стратегічних управлінських рішень має тісний взаємозв'язок з іншими формами інформації:

- виробнича програма підприємства;
- відомість зібраних і виконаних замовлень;
- звіт про реалізацію товарної продукції;
- відомості про обсяг випуску товарної продукції за чотири роки;
- відомості про обсяг випуску товарної продукції за декадами місяця за звітний період.
- відомості про планові і фактичні затрати матеріальних ресурсів на виконання виробничої програми підприємства у звітному періоді;
- відомості про обсяги виконання плану за елементами витрат;
- калькуляційна карта (калькуляція);
- звіт про виконання бюджету витрат;
- відомості про обсяг реалізації і прибуток по кожному виробу.

На основі вищезазначених форм інформації керівництво підприємства розпоряджається такими даними про планові обсяги збуту хлібобулочних виробів з розподілом їх за типами залежності від ринкової кон'юнктури [1, с. 636 – 645] (дані беруться з виробничої програми підприємства):

1) щорічний обсяг продукції із стійкими зв'язками по збуту на декілька років у середньому становить $N^P_1 = 184612$ тис. грн. ($113512 + 142200 / 2$) (низька залежність від змін ринкової кон'юнктури);

2) щорічний обсяг продукції із стійким збутом, але не на тривалий термін $N^P_2 = 138459$ тис. грн. ($(184612 \cdot 0,75)$) (середня залежність від змін кон'юнктури ринку);

3) щорічний обсяг продукції, забезпечений тільки разовими закупівлями $N^P_3 = 142432$ тис. грн. $142200 + (32936900/142200)$ (тобто залежність від змін кон'юнктури ринку висока);

4) річна продукція, покупець на яку не визначений, становить $N^P_4 = 141968$ тис. грн. $(142200 - (32936900/142200))$ (залежність від змін кон'юнктури абсолютна).

Всього $N^P = 607471$ тис. грн.

Згідно даних виробничої програми підприємства (табл. 1) рівень змінних витрат до обсягу продаж становить 66,00 %. А постійні витрати на весь випуск рівні 16150 тис. грн. Тут потрібно визначити оптимальну стратегію виробництва продукції на основі гральної (комбінаційної) моделі.

Так, обсяг продаж, який відповідає лише величині першого типу збуту продукції у залежності від ринкової кон'юнктури, наведений у таблиці 2 без змін (заголовок графи 2).

Якщо попит у плановому періоді на місцевому ринку буде відповідати сумі перших двох типів збуту у залежності від цієї кон'юнктури, тоді загальний обсяг продаж хлібобулочних виробів становитиме:

$$S_1 = N^P_1 + N^P_2 = 184612 + 138459 = 323071 \text{ тис. грн. (1)}$$

Дані, визначені за формулою (1) відображені у заголовку графи 3 та рядку 1 таблиці 2.

Якщо попит у плановому періоді буде відповідати сумі першого, другого і третього типів збуту на обласному (регіональному) ринку – у залежності від ринкової кон'юнктури для хлібобулочних виробів, то загальний обсяг реалізації продукції становитиме:

$$S_2 = N^P_1 + N^P_2 + N^P_3 = 184612 + 138459 + 142432 = 465502,62 \text{ тис. грн. (2)}$$

А отримане значення, що розраховане за формулою (2), записано у заголовку графи 4 та рядку 2 таблиці 2.

Отже, сумарне значення всіх типів збуту хлібобулочних виробів на ринку іншої сусідньої області (або іншої території, яка знаходиться поряд із даною територією) у залежності від його ринкової кон'юнктури становитиме:

$$S_3 = N^P_1 + N^P_2 + N^P_3 + N^P_4 = 607471 \text{ тис. грн. (3)}$$

А значення формули (3) представлено у заголовку графи 5 та рядку 3 таблиці 2.

У відповідності з отриманими прогнозними обсягами продаж хлібобулочних виробів визначені три стратегії виробництва продукції:

**Виробнича програма підприємства (витяг) для аналізу оптимального складу
випущеної продукції і обсягу реалізації**

Показники	Одиниця виміру	2017 рік	2018 рік	Відхилення у %
1. Обсяг продукції в діючих цінах (без ПДВ) по Україні	млн. грн.	3067,1	32936,9	1073,88
2. Обсяг продукції у порівняльних цінах (без ПДВ) на 1.01.19 р.	млн. грн.	3374,73	36240,47	1073,88
3. Мінімальна ціна за одиницю продукції				
– хлібобулочних виробів	грн.	8	10	125,00
– кондитерських виробів	грн.	10	15	150,00
4. Виробництво основних видів:				
– хлібобулочних виробів	Тон	14189	14220	100,2
– кондитерських виробів	Тон	1440	1814	128,3
5. Змінні витрати на одиницю виробу				
– хлібобулочних виробів	тис. грн.	6,5	6,6	101,54
– кондитерських виробів	тис. грн.	3,5	4,6	101,54
6. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.				
– хлібобулочних виробів	тис. грн.	113512	142200	125,27
– кондитерських виробів	тис. грн.	14400	27210	188,96
7. Маржинальний дохід від одиниці виробу				
– хлібобулочних виробів	грн.	113505,5	142193,4	125,27
– кондитерських виробів	грн.	14396,5	27205,4	188,97
8. Рівень змінних витрат до виручки від реалізації продукції, %				
– хлібобулочних виробів		81,25	66,00	81,23
– кондитерських виробів		35,01	30,67	87,61
9. Загальний маржинальний дохід, тис. грн.				
– хлібобулочних виробів	грн.	19936150,00	217383540,00	1090,40
– кондитерських виробів	грн.	10734850,00	151509740,00	1411,38
10. Постійні витрати, тис. грн.				
– хлібобулочних виробів	грн.	17715000	16150000	91,17
– кондитерських виробів	грн.	1460000	6655600	455,86
11. Повні витрати, тис. грн.				
– хлібобулочних виробів	грн.	17807228,5	16243852	91,22
– кондитерських виробів	грн.	1465040	6663944,4	454,86
12. Прибуток, тис. грн. (стр. 9 – стр. 11)				
– хлібобулочних виробів	грн.	2128921,50	201139688,00	9447,96
– кондитерських виробів	грн.	9269810,00	144845795,60	1562,55

* Дані державної служби статистики України

** Індекс цін на 1.01.20109 р. – 100,3

**Аналіз виробничої стратегії при невизначеній ринковій кон'юнктурі
для хлібобулочних виробів підприємства, тис. грн.**

Обсяг виробництва продукції	Розмір прибутку (P) у залежності від ймовірнісних коливань попиту				$a_i = \min P_{ij}$	W	$\beta_i = \max P_{ij}$
	184612	323071	465502,62	607471			
1	2	3	4	5	6	7	8
$S_1 = 323071$	50737,95	93694,14	93694,14	93694,14	50737,95	50737,95	93694,14
$S_2 = 465502,62$	5002,33	96385,27	142120,89	142120,89	5002,33		142120,89
$S_3 = 607471$	-88696,80	2686,14	96691,01	190390,14	-88696,8		190390,14
$\beta_j = \max P_{ij}$	50737,95	96385,27	142120,89	190390,14			-

Примітки: i – номер строчки; j – номер графа.

– $S_1 = N^P_1 + N^P_2 = 138459$ тис. грн. – ринок міста;
 – $S_2 = N^P_1 + N^P_2 + N^P_3 = 465502,62$ тис. грн. – ринок області (регіону);
 – $S_3 = N^P_1 + N^P_2 + N^P_3 + N^P_4 = 607471$ тис. грн. – ринок іншої області (регіону).

А значення S_1, S_2, S_3 означають стратегії обсягів виробництва продукції для таких сегментів ринку, як ринок у місті, ринок в цілому по області, та ринок у іншому регіоні. У таблиці 2 проведений аналіз відповідності обсягів виробництва продукції за їх реалізації за вищезазначеними сегментами ринку і в результаті цього – отримання запланованих обсягів прибутку у залежності від ймовірнісних коливань попиту.

Далі розрахуємо значення прибутку за перетинаючими даними таблиці 2 щодо виробництва і збуту для кожної клітинки, застосовуючи такі дві формули:

1) якщо прибуток визначається у клітинках, де значення стратегій виробництва S (строчки таблиці 2) не вище значень перетинаючих їх ймовірних обсягів збуту продукції N^P (стовпці таблиці 2), то застосовується така формула:

$$P = S - S \cdot Y_{vc} - FC \quad (\text{при } S \leq N^P), \quad (4)$$

де S – стратегія обсягу випуску продукції;

N^P – ймовірний обсяг збуту продукції;

Y_{vc} – рівень змінних витрат у співвідношенні до обсягу (вимірюється у частках одиниці);

FC – сума постійних (фіксованих) витрат на весь випуск продукції.

За умови $S < N^P$ величина прибутку буде нижче існуючих можливостей через те, що обсяг виробництва продукції буде меншим, чим існуючий попит на ринку. Наприклад, стратегія S_1 при розмірах прибутку $N^P_1 + N^P_2$ розраховується так:

$$323071 - 323071 \cdot 0,66 - 16150 = 93694,14 \text{ тис. грн.}$$

2) якщо прибуток визначається у клітинках, де значення стратегій виробництва S (строчки таблиці 2) вище значень перетинаючих їх ймовірних обсягів збуту продукції N^P (стовпці таблиці 2), то застосовується така формула:

$$P = S_{LIM} - S_{LIM} \cdot Y_{vc} - FC - (S - N^P) \cdot Y_{vc}, \quad S > N^P, \quad (5)$$

де S_{LIM} – стратегія обсягу випуску у межах ймовірного обсягу збуту продукції, що перетинає відповідну стратегію випуску S у таблиці 2 (лімітована стратегія), тобто $S_{LIM} = N^P$ при перетинанні з відповідною S .

За умови $S > N^P$ підприємство зазнає додаткові збитки від виробництва продукції, яка не користується попитом.

Наприклад, стратегія S_1 при розмірах прибутку N^P_1 розраховується так:

$$465502,62 - 465502,62 \cdot 0,66 - 16150 - (323071 - 184612) \cdot 0,66 = 50737,95 \text{ тис. грн.}$$

А стратегія S_3 при розмірах прибутку $N^P_1 + N^P_2$ розраховується так:

$$607471 - 607471 \cdot 0,66 - 16150 - (607471 - 323071) \cdot 0,66 = 2686,14 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз цієї гри (комбінації) починається від визначення позиції максимуму, яка полягає у тому, що суб'єкт (керівник), який приймає рішення, обирає чисту стратегію, яка гарантує йому найбільші (максимальні) із усіх найгірших (мінімальних) можливих результатів дії за кожною стратегією.

Наприклад, якщо керівництво підприємства обирає стратегію S_1 , то найгірший із усіх можливих результатів полягає в тому, що підприємство отримує чистий дохід від реалізації продукції у такому розмірі:

$$a_1 = \min_{ij} = \min(50737,95; 93694,14; 93694,14; 93694,14) = 50737,95 \text{ тис. грн.}$$

Аналогічно знаходимо для інших стратегій також найгірші результати їх реалізації і заносимо у таблицю 2. Вони становитимуть рівень безпеки кожної стратегії, оскільки отримання самого найгіршого варіанту виключено. Тому на цій основі найкращим рішенням керівників підприємства буде S_{opt} тобто буде таке, яке гарантує самий найкращий із можливих найгірших результатів реалізації продукції, що визначається за формулою:

$$W = \max_i a_i = \max_i \min_j P_{ij} = \\ = \max(50737,95; 5002,33; -88696,80) \\ = 50737,95 \text{ тис. грн.} \rightarrow S_1. \quad (6)$$

А стратегія S_1 називається максимінною, тобто при будь-якому із усіх існуючих умов кон'юнктури ринку хлібобулочних виробів результат (чистий дохід від реалізації продукції) буде для даного підприємства не гірше, чим $W = 37516,67$ тис. грн. Тому цю величину називають нижньою ціною гри (комбінації), або максимумом, а також принципом найбільшого гарантованого результату на основі критерію Вальда, у відповідності з яким оптимальною стратегією при будь-якому стані ринкової сфери, що дозволяє отримати максимальний вигравш (прибуток) у найгірших умовах, тобто, максимінна стратегія [2, с. 159–165].

Максимінна стратегія по критерію Вальда є єдиною абсолютно надійною методикою аналізу управління обсягами продаж хлібобулочних виробів на ринку під час прийняття рішення в умовах невизначеності.

Далі проведемо аналогічні обґрунтування для іншої сторони стану «природи», тобто у даному випадку співвідношення попиту і стратегії виробництва для виявлення можливого найгіршого (мінімального) результату (розміру прибутку) із усіх найкращих (максимальних) результатів за кожною стратегією. Для цього по кожному варіанту ймовірного обсягу збуту та за кожною стратегією оберемо рішення, яке по можливості максимізує вигравш (прибуток) за такою формулою:

$$\beta_i = \max_j P_{ij}. \quad (7)$$

Для першої строчки таблиці 2 це рішення, що визначене із застосуванням формули (7), становитиме:

$$\beta_1 = \max(50737,95; 93694,14; 93694,14; 93694,14) = 93694,14 \text{ тис. грн.}$$

Для наступних строчок таблиці 2 обираємо значення однаково. З урахуванням всіх існуючих значень гірший варіант буде визначатися за формулою:

$$\begin{aligned} \beta_1 &= \min_i \beta_i = \min_i \max_j P_{ij} = \\ &= \min(93694,14; 142120,89; 190390,14) = \\ &= 93694,14 \text{ тис. грн.} \end{aligned} \quad (8)$$

Ця величина називається верхньою ціною гри (вартістю комбінації) або мінімаксом, де для цього відповідні умови стану ринкової сфери, або стратегія противника-гравця (конкурента-комбінатора, або природи), – мінімаксними. Отже, при найгіршому результаті із усіх найкращих результатів за кожною стратегією противник-гравець гарантує, що програє, або «природа» (стан попиту і пропозиції) надасть можливість виграти не більше, ніж $\beta = 93694,14$ тис. грн.

На основі вищезазначених розрахунків мінімаксу і максимінну стратегії частіше поєднуються у єдину назву «мінімаксні стратегії».

Щоб оцінити, наскільки той або інший стан «природи» впливає на результат, застосуємо показник ризику r_{ij} за умови реалізації керівництвом підприємства стратегії β_j і за станом природи P_{ij} , що визначається як різниця між максимально можливим виграшем. Тому слід зазначити, що при даному стані P_{ij} і виграшем за обраною стратегією β_j застосовується така формула:

$$r_{ij} = \beta_j - P_{ij}, \quad (9)$$

причому значення ризику постійно повинно бути позитивним, тобто $r_{ij} \geq 0$.

Після цього на цій основі побудуємо матрицю ризиків, підрахувавши для неї значення підстановкою даних із таблиці 3 у формулу (9) [3, с. 69 – 74]. Цей показник є основою мінімаксного критерію Севіджа, згідно якому реалізовується застосована підприємством така стратегія S_i , при якій величина ризику приймає мінімальне значення у самій несприятливій ситуації, що визначається за формулою:

$$S_i = \min_i \max_j r_{ij} = 48269,25 \text{ тис. грн.} \rightarrow S_2. \quad (10)$$

А сутність цього критерію, за формулою (10), означає прагнення запобігти великого ризику при виборі стратегічного рішення щодо реалізації хлібобулочних виробів. У відповідності з цим критерієм (табл. 2 (!)) слід підприємству виробляти продукцію у обсязі $S_2 = 465502,62$ тис. грн.

При виборі рішення двох крайностей у аналізі гри (комбінації), пов'язаних з песимістичною оцінкою за критерієм Вальда і надмірним оптимізмом максимаксного критерію, доцільніше дотримуватися деякої проміжної позиції, границя якої регулюється показником песимізму-оптимізму χ , що також називається ступенем оптимізму у критерії Гурвиця. Його значення знаходиться у межах $0 \leq \chi \leq 1$. Причому при значенні $\chi = 1$ визначиться максимінний критерій Вальда, а при $\chi = 0$ він співпадатиме з максимаксним критерієм [2, с. 166 – 168].

У відповідності з цим компромісним критерієм для кожного стратегічного рішення, яке приймається керівництвом підприємства щодо обсягу виробництва продукції, визначається така лінійна комбінація мінімального і максимального виграшів за формулою:

$$G_i = \chi \cdot \min_j P_{ij} + (1 - \chi) \cdot \max_j P_{ij}. \quad (11)$$

Припустимо, що за даними таблиці 2 (!) підприємство притримується песимістичній оцінці і переконане, що $\chi = 0,75$ (14220000/18840500 – згідно статистичних даних та КВЕД 10.71), тобто – настільки реалізуються хлібобулочні вироби, тоді для кожної стратегії за формулою (11) здійсняться такі розрахунки:

$$G_1 = 0,75 \cdot 50737,95 + (1 - 0,75) \cdot 93694,14 = 61477,00 \text{ тис. грн.}$$

$$G_2 = 0,75 \cdot 5002,33 + (1 - 0,75) \cdot 142120,89 = 39281,97 \text{ тис. грн.}$$

$$G_3 = 0,75 \cdot -88696,80 + (1 - 0,75) \cdot 190390,14 = -18925,07 \text{ тис. грн.}$$

Потім обирається та стратегія, що означає найкращий обсяг реалізації хлібобулочних виробів з усіх найгірших варіантів просування продукції на ринок, для якої ця величина опиниться найбільшою – із застосуванням такої формули:

$$G = \max_i G_i = \max_i \left[\chi \cdot \min_j P_{ij} + (1 - \chi) \cdot \max_j P_{ij} \right]. \quad (12)$$

Таблиця 3

Аналіз комерційного ризику при різних співвідношеннях ймовірного попиту і стратегії виробництва продукції, тис. грн.

r_{ij}	184612	323071	465502,62	607471	$\max r_i$	$S_{\text{опт}}$
S_1	0,00	2691,13	48426,75	96696,00	96696,00	
S_2	45735,62	0,00	0,00	48269,25	48269,25	48269,25
S_3	139434,75	93699,13	45429,88	0,00	45429,88	

У відповідності з критерієм Гурвиця раціональний варіант обсягу виробництва продукції визначається за такою формулою:

$$G = \max_i G_i = \max(61477,00; 39281,97; -18925,07) = 61477,00 \text{ тис.грн.} \rightarrow S_1. \quad (13)$$

Це означає, що є можливість реалізувати продукцію за першим сегментом ринку, тобто – на місцевому ринку, що забезпечить максимальний прибуток у розмірі 61477,00 тис. грн. – із запланованою на підприємстві стратегією обсягу виробництва продукції у розмірі 323071 тис. грн. На даному ринку існує попит на хлібобулочні вироби – як на теперішній час, так і у близькій перспективі, і це у першу чергу при прийнятті стратегічних рішень відображає можливості зміцнити підприємству фінансове становище за рахунок накопичення грошових надходжень. А проведений аналіз оптимізації стратегічних рішень вказує на резерви збільшення обсягів як виробництва, так і реалізації продукції, тобто попит на хлібобулочні вироби при визначенні планових тенденцій продаж із урахуванням ринкової кон'юнктури перевищує виробничі можливості підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Слід зазначити, що все одно прийняття керівництвом підприємства рішення, і в тому числі стратегічних, тобто – на довготривалу перспективу розвитку виробничого процесу, супроводжується аналітичними дослідженнями на основі існуючої різноманітної інформації про поточні обсяги виробництва і реалізації продукції – з метою попереднього визначення оптимальної кількості продукції для просування її на ринок і своєчасно, наскільки це можливо, з урахуванням витрат, втрат і ризиків, продати їх на ринку так, щоб отримати максимальні вигоди.

Ухвалюючи рішення, доцільно системно застосовувати всі можливі критерії оптимальності, незалежно від інформаційної ситуації. Адже очевидно, що умови реалізації будь-якого рішення пов'язані з невизначеністю і протилежністю навколишнього середовища, від якої слід очікувати протидію при прийнятті та реалізації стратегічних рішень при виробництві і реалізації продукції. І якщо керівництво підприємства намагається зменшити цю невизначеність, залучивши до аналізу апріорну ймовірність чи параметр впевненості в отриманні найкращого результату, то це не означає, що він отримує всі об'єктивні характеристики можливих

ринкових умов, які надасть максимальний економічний результат, оскільки існує суб'єктивність в цьому. Тому у конкретних випадках важливо розраховувати всю систему критеріїв – які взаємопов'язані з стратегічними напрямками розвитку виробничого процесу, пов'язаних із виробництвом і реалізацією продукції на ринку, а також із розширенням і оновленням її асортиментного складу на підприємстві, і якщо переважна більшість вищезазначених критеріїв вказує на такі переваги, як збільшення обсягу грошових надходжень, то саме в неї доцільно вкладати кошти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. М.: Финансы и статистика, 2000. 656 с.
2. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2007. 344 с.
3. Чернов В. А. Анализ коммерческого риска. Под ред. М. И. Баканова. практ. изд. М.: Финансы и статистика, 1998. 128 с.
4. Статистика ринків : [підруч. для вищ. навч. закл.] ДАСОА Держкомстату України ; за наук. ред. Н. О. Парфенцевої. К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2007. 863 с.
5. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.11.2019).

REFERENCES:

1. Bakanova M. I., Sheremeta A. D. (ed.) (2000) Ekonomicheskiy analiz: situatsiyi, testy, primery, zadachi, vybor optimalnikh resheniy, finansovoe prognozirovaniye [Economic analysis: situation, tests, tasks, choice of optimized decision, financial forecasting]. Moscow: Financy i statistika.
2. Ivchenko I. Yu. (2007) Modelyuvannya ekonomichnykh ryuzuyukiv i ryuzuyukovykh sytuatsiy [Modelling of economic risks and risks situation]. Kyiv: TSUL.
3. Chernov V. A. (1998) Analiz kommercheskogo riska [Analysis of commercial risk]. Moscow: Financy i statistika.
4. Parfentsevoyi N. O. (ed.) (2007) Statyustyuka ryunkiv [Statistic of market] [Pidruchnyuk dlya vyutchyukh navchalnyukh zakladiv.] Kyiv: DP "Informatsiyno-analitiyuchne agentstvo"
5. Derjavna slujba statyustyuku Ukrainyu [The state service of statistic Ukraine] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 05 November 2019).

Ivanyuta VasylDoctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Management
Poltava University of Economic and Trade**Ivanyuta Pavlo**Doctor of Science in Public Administration, Associate Professor,
Professor at Department of Management
Vinnytsia Cooperative Institute**OPTIMIZATION CRITERIA FOR MAKING STRATEGIC DECISION ON PRODUCTION GOODS
(EXAMPLE OF THE BREADING ENTERPRISES)**

The purpose of the article. In the article is researched process of optimization management decisions at the expense of compliance amount of productions goods to quantities realizations him. Because strategic management research is constantly relevant, and at the same time unfinished, then there is a need to disclose the essence of the application methodical of analyze to determine the degree of rightness making management decisions which to pertained realization and development production process of the enterprise strategy.

Thus, purpose of the article to compose in disclosed of expediency and justification process of using methodic of analytical research about optimization production and selling goods when making strategic management decisions on the enterprise.

Methodology. For this by implemented models of analytical research on the Wald's criteria (maximin strategy), Savidg (minimax strategy), Hurwitz (degree of optimism, or maximax strategy), what means a choice the worst and the best variants at making strategy management decision leadership of enterprises – as at local (at a short distance), as and global (far) market segments.

Given a methodic of analytical research to disclose possibility selling of goods at existing market segments of which leadership of the enterprise to choice the best what provided maximum conveniences on cause by planned strategy of amount production goods. And else from using higher indicating methodic the beforehand to determining degree of demand on the market goods and service – so on the present time, so in near prospective. And this in the first place at making strategic decision to displayed possibility of strengthening the enterprise yourself financial condition at the expense optimized a choice of market segment in comparison with technological possibilities of production process what is providing him steel income.

Results. This analysis means finding the optimal strategic decision so that to establish correspondence amount of productions goods to amount selling her – together with minimization risks and maximizing profitability based on probable fluctuation in demand for bakery and confectionery products.

It is obvious that the conditions for the implementation of any decision are related to the uncertainty and the opposite of the environment, which should be expected to counteract when making and implementing strategic decision in the process production and selling goods. As a result, an implement analysis of the optimization of the strategic decision was carried out, which highlights on those segments of the market where needed to increase amount production and selling goods. Others words, this analysis by determined where demand on baked goods will exceed productions possibilities of enterprise.

Practical implications. That It should be noted, what analyses optimization of strategic decision was carried out on the example enterprises of bread-making that produces as bakery and confectionery.

Value/originality. In our work, we based about the information on the production program of the enterprise conducted an analysis of optimization of strategic decisions, which determines the most successful option (strategy) of moving goods to the market segment among all available, resulting in the enterprise is likely to receive the highest income. That is, this article by dedicated of process development such strategy on the enterprise where basic attention to paying of implement analytical research, based on different kinds and forms of information, for example of realization production process or spending material resources, as production program, calculation etc.

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА INFORMATION SUPPLY MANAGEMENT ENTERPRISE

УДК 658.115.6

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-36>

Каут О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна
академія України

Шпортько А.Ю.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна
академія України

Бігун О.О.

студент
Національна металургійна
академія України

Актуальність роботи зумовлена низьким рівнем розвитку управління інформаційним забезпеченням підприємств. Необхідність розв'язання виявлених проблем вимагає розроблення механізму розроблення засобів управління інформаційним забезпеченням підприємства. У статті досліджено специфіку та особливості управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємств, розглянуто організацію електронного документообігу на підприємстві як інструмент управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємств та узагальнено методичні підходи до управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємств, досліджено перспективи впровадження електронного документообігу на підприємствах. Проведене дослідження перспектив упровадження електронного документообігу на вітчизняних підприємствах показує, що рівень організації електронного документообігу на українському ринку є недостатнім. Це підтверджує актуальність розвитку і вдосконалення наявних систем електронного документообігу. Але, незважаючи на перешкоди впровадження електронного документообігу, спостерігається розвиток цього процесу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційні технології, інформаційне забезпечення підприємства, управління інформа-

ційним забезпеченням підприємства, електронний документообіг.

В статті досліджена специфіка і особливості управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємств, розглянуто організацію електронного документообігу на підприємстві як інструмент управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємств і обобщены методические подходы к управлению информационным обеспечением деятельности предприятий, исследованы перспективы внедрения электронного документооборота на предприятиях. Проведенное исследование перспектив внедрения электронного документооборота на отечественных предприятиях показывает, что уровень организации электронного документооборота на украинском рынке является недостаточным. Это подтверждает актуальность развития и совершенствования существующих систем электронного документооборота. Но, несмотря на препятствия внедрения электронного документооборота, наблюдается развитие данного процесса на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: информационная система, информационные технологии, информационное обеспечение предприятия, управления информационным обеспечением предприятия, электронный документооборот.

Relevance of work is due to the low level of development of information provision management of enterprises, which was formed under the influence of insufficient use of information resources and technologies at enterprises. The need to solve the problems identified requires the development of a mechanism for the development of tools for information provision management of the enterprise. The article explores the specifics and peculiarities of management of information support of the activity of enterprises, considered the organization of electronic document flow at the enterprise as a tool for management of information support of the activity of enterprises, and generalized methodical approaches to managing information support of the activity of enterprises and explore the prospects of implementation of electronic document flow in enterprises. The conducted research of prospects of introduction of electronic document circulation at domestic enterprises shows that the level of organization of electronic document circulation in the Ukrainian market is insufficient. This confirms the relevance of the development and improvement of existing electronic document management systems. But despite the obstacles to the introduction of electronic document flow, there is a development of this process at domestic enterprises. The use of information technology in the management of documentation and information flows in enterprises should be considered as a way to reduce and reduce the cost of management apparatus. In work is the development of for mechanism the information provision of the enterprise through the organization of electronic document management was developed and proposed. This will improve the existing information provision management system of the enterprise. Due to the rapid development of information and communication technologies, and the creation of new forms of management of information support for any activity based on them, the issue of improving the regulation and regulation of electronic document flow in Ukraine is of great importance at the political and economic levels.

Key words: information system, information technologies, information support of the enterprise, management of information support of the enterprise, electronic document flow.

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сьогодення спонукає підприємства впроваджувати інноваційні технології в інформаційному забезпеченні їхньої діяльності. Сьогодні це має важливий вплив на успішну реалізацію управлінських функцій та прийняття влучних стратегічних рішень.

У зв'язку із впливом постійних змін та стрімким розвитком інформаційних технологій ця тема потребує постійних досліджень та детального аналізу.

У зв'язку з бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та створенням на їхній

основі нових форм управління інформаційного забезпечення будь-якої діяльності питання удосконалення регулювання і нормування в Україні електронного документообігу набуває вагомого значення на політичному й економічному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємств та організації електронного документообігу на підприємствах вивчалось багатьма зарубіжними та українськими науковцями, такими як: К.О. Линьов [2], І.В. Колос [1; 5], М.П. Денисенко [1; 5], Г.І. Купалова [6], А.А. Козирев [3], М.В. Бастриков, О.П. Понамарьов [4],

Д.В. Ванькович [7], О.В. Шлега [9], В.В. Фатюха [10], Г.Г. Ротанов [11], І.В. Чернявська [12] та ін.

У сучасній економічній літературі проблема управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємства залишається не досить розкритою. Тому є необхідність подальшого вдосконалення методів, принципів, механізму розроблення нових наукових підходів та практичних рекомендацій щодо управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємства. Це підтверджує актуальність теми магістерської дисертації та її практичну значущість у подальшому розвитку підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення рекомендацій щодо розвитку інструментарію управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємства шляхом організації електронного документообігу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах функціонування підприємство потребує підвищення рівня інформаційного забезпечення. Це спонукає до інформатизації управлінської діяльності та сприяння формуванню та розвитку інформаційних систем для організації інформаційних ресурсів.

На думку М.П. Денисенко, І.В. Колос, максимальне задоволення інформаційних потреб усіх учасників виробничо-господарської діяльності є критерієм ефективного управління сучасними підприємствами. Інформаційне забезпечення управління підприємством передбачає організацію цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень [1, с. 20].

Для розкриття сутності «інформаційного забезпечення», його складників та аналізу впливу інформаційного забезпечення на діяльність підприємства насамперед розглянемо поняття «інформатизації», оскільки воно є його фундаментальною основою об'єкта нашого дослідження.

Інформатизація – процес широкомасштабного використання інформаційних технологій у всіх сферах соціально-економічного, політичного і культурного життя суспільства з метою підвищення ефективності використання інформації і знань для управління, задоволення інформаційних потреб громадян, організацій і держави і створення передумов переходу держави до інформаційного суспільства [2, с. 11]. К.О. Линьов пояснює поняття інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємства як комплекс робіт із надання своєчасної, достовірної та повної інформації суб'єкту управління із заданою періодичністю. У своїй праці К.О. Линьов приводить поняття «інформаційна система» і розглядає його як набір взаємопов'язаних компонентів, які збирають (або

вибирають), обробляють, зберігають і розповсюджують інформацію, яка використовується у процесі прийняття рішень, координації та управління в організації. Інформаційна система допомагає аналізувати проблеми, виявляти і розглядати складні об'єкти і створювати нові продукти [2, с. 14]. На його думку, основне призначення інформаційної системи – це збір, зберігання та розповсюдження інформації з метою підтримки організаційних функцій та прийняття рішень на підприємстві. Інформаційні системи виконують функції зв'язку, координації діяльності, контролю, аналізу і візуалізації даних, перетворюють потік вихідних даних у корисну інформацію, використовуючи три основні процедури: введення, обробку та виведення даних. З погляду бізнесу така система являє собою організаційне та управлінське рішення, засноване на інформаційних технологіях, призначене для роботи з виникаючими проблемами.

До структури інформаційної системи входять організаційно-управлінські та технічні аспекти:

1. Організації. Мається на увазі, що інформаційна система є складовою частиною організацій разом із співробітниками, структурою, стандартними процедурами, стилем роботи (політикою), культурою.

Інформаційні системи глибоко укорінилися у різних організаціях, від них залежить сама корпоративна культура, політика, робочі процеси і стандартні операційні процедури. Вони є інструментами, які потрібні для зміни структури організації, перетворюючи окремі елементи цієї структури у нові бізнес-моделі і розширюючи межі підприємств. Переваги, які надаються ними, приводять до глобалізації економіки, появи кіберкорпорацій.

2. Управління. Інформаційні системи є одним із інструментів менеджерів, які дають їм інформацію, необхідну для прийняття рішення. Вони також допомагають у процесі виконання прийнятих рішень і використовуються як важелі управління.

3. Технології. Тобто апаратне та програмне забезпечення, засоби зберігання даних, засоби комунікацій, комп'ютерна мережа, що утворюють єдину інформаційну інфраструктуру. Технології інформаційних систем більше не обмежуються комп'ютерами, це цілий спектр технологій, які дозволяють з'єднувати окремі комп'ютери у мережі, розширюючи межі використання. Інтернет є унікальною гнучкою платформою для створення потоків інформації як всередині організації, так і за її межами [2, с. 15].

На думку А.А. Козирева, інформаційна система – це впорядкована сукупність документованої інформації та інформаційних технологій [3, с. 10].

Проектування та експлуатація інформаційної системи забезпечуються такими засобами:

– програмними (програми для комп'ютерів різного призначення);

– технічними (засоби обчислювальної техніки і зв'язку, що забезпечують розміщення й обробку інформаційних ресурсів на персональних комп'ютерах, в локальній (відомчої) мережі, в регіональній мережі, в мережі міжнародного інформаційного обміну);

– лінгвістичними (словники, класифікатори, тезауруси);

– правовими (положення, статuti, посадові інструкції);

– організаційними (інструкції, методики, схеми, описи та інша експлуатаційна документація) [3, с. 10].

М.В. Бастриков і О.П. Пономарьов, аналізуючи інформаційні технології управління, розглядають таке поняття, як «інформаційна система управління» – це сукупність інформації, економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, інших технологічних засобів і фахівців, призначена для обробки інформації та прийняття управлінських рішень [4, с. 102].

Інформаційна система управління дає змогу:

– підвищити ступінь обґрунтованості прийнятих рішень за рахунок оперативного збору, передачі та обробки інформації;

– забезпечити своєчасність прийняття рішень з управління організацією в умовах ринкової економіки;

– підвищити ефективність управління за рахунок своєчасного подання необхідної інформації керівникам усіх рівнів управління з єдиного інформаційного фонду;

– узгоджувати рішення, що приймаються на різних рівнях управління і в різних структурних підрозділах;

– за рахунок інформованості управлінського персоналу про поточний стан економічного об'єкта забезпечувати зростання продуктивності праці, скорочення невиробничих втрат тощо [4, с. 102].

Таким чином, можна зробити висновок, що «інформаційна система» та «інформаційне забезпечення» є тотожними поняттями. Тобто інформаційне забезпечення діяльності підприємства – це зв'язок інформації з системами управління підприємства та управлінським процесом загалом. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства слід розглядати не лише в загальному вигляді, охоплюючи всі функції управління, а й з окремими функціональними управлінськими процесами, такими як: прогнозування, планування, облік, аналіз, контроль та ін. Це дає можливість не тільки розкрити загальні властивості функціонального управління інформаційного забезпечення діяльності підприємства, а й відокремити специфічні моменти.

М.П. Денисенко, Т.С. Голубєва, І.В. Колос розглядають інформаційне забезпечення діяльності підприємства як взаємозв'язок між його складниками та зацікавленими особами. Створення інформаційного забезпечення на підприємстві

полягає у підвищенні ефективності управління підприємством. Інформаційні ресурси розглядаються як упорядкована сукупність документованих даних і знань, відомостей, інформації, що призначені для задоволення інформаційних потреб користувачів та можуть бути використані для прийняття рішення [5]. Наступною складовою частиною інформаційного забезпечення діяльності підприємства є інформаційні технології, тобто сукупність засобів і методів збирання, реєстрації, обробки, накопичення і доведення до користувача необхідних даних у системі організаційного управління на основі застосування засобів обчислювальної техніки [5].

Третьою складовою частиною інформаційного забезпечення є технічні засоби та програмне забезпечення ефективного управління підприємством. Щоб мати можливість використовувати ті чи інші інформаційні технології, підприємству необхідно мати певні технічні засоби та програмне забезпечення. Під технічними засобами розуміють електронно-обчислювальні машини, пристрої введення та виведення даних, пристрої довгострокового зберігання даних, мережне устаткування та канали зв'язку. Інформаційне забезпечення можливо організувати в системах: глобальної мережі; корпоративної й локальної комп'ютерної мережі; системи передачі паперових документів [5].

Виділяють такі основні функції інформаційного забезпечення діяльності підприємства: вирішення програмно-методологічних питань; одержання інформації; використання інформації; поширення інформації; зберігання інформації; вилучення з обігу та знищення даних [6; 7; 8].

Якісне виконання приведених функцій можливе лише із застосуванням комп'ютеризованих систем обробки даних. Тому важливого значення набуває розвиток і удосконалення управління інформаційного забезпечення діяльності підприємства, що полягає в автоматизації збору та обробки інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Стан діяльності підприємства залежить як від зовнішніх впливів економічного середовища, так і від внутрішнього стану організації та взаємодії між її структурно-функціональними елементами. Тому у процесі діяльності важливим фактором є досконале функціонування і вчасне використання інформаційних і документаційних потоків. Тобто є потреба в ефективному управлінні отримання, опрацювання, створення, передачі, використання та інших операцій, пов'язаних з обробкою інформації [9; 10; 11].

Ефективність управління підприємством значно підвищується за умови ґрунтовно розробленого інформаційного забезпечення. У загальному підході під інформаційним забезпеченням діяльності підприємства розуміють наявність інфор-

мації, необхідної для управління економічними процесами, що містяться в базах даних інформаційних систем [12, с. 260].

Серед суттєвих проблем управління інформаційним забезпеченням діяльності підприємства, що негативно впливають на кінцевий результат управлінської діяльності, можна виділити:

- відсутність відповідного матеріально-технічного та програмного забезпечення системи управління інформаційного забезпечення;

- відсутність чітко сформованих комунікаційних каналів руху інформаційних ресурсів у внутрішньому середовищі підприємства для прийняття та реалізації управлінських рішень;

- недосконалий механізм розподілу інформаційних ресурсів відповідно до потреб різних рівнів управлінського персоналу, що призводить до дезорганізації цінної інформації та гальмує процес прийняття рішень.

Використання інформаційних технологій в управлінні документаційними та інформаційними потоками на підприємствах слід розглядати як спосіб скорочення та здешевлення апарату управління. Удосконалення управління інформаційного забезпечення діяльності підприємства приводить до:

1. Матеріальних вигід: зниження витрат фонду заробітної плати, комунальних послуг, вартості програмного забезпечення, витрат на оформлення, передачу, зберігання документів тощо; зниження витрат за рахунок попередження зростання чисельності персоналу, зменшення вимог до обробки даних, зниження вартості обслуговування;

2. Нематеріальних вигід: підвищення якості інформації, продуктивності, поліпшення і прискорення обслуговування, нові виробничі потужності, більш впевнені рішення, поліпшення контролю, зменшення прострочених платежів, повне використання програмного забезпечення та ін.

Успіх діяльності підприємств залежить від упровадження та використання новітніх інформаційних технологій в управлінні бізнес-процесами. Вагому роль відіграють інноваційні технології управління електронними документами, що є основою інформаційного забезпечення діяльності підприємства та підвищують оперативність, своєчасність, точність, прозорість, ефективність реалізації бізнес-процесів. Системи електронного документообігу дозволяють зменшити часові, трудові та фінансові витрати, пов'язані з обробкою інформації і документації, а також мінімізувати ризики, викликані впливом людського фактору.

Організація документообігу підприємства залежить від масштабу діяльності підприємства, його функцій, кількості ланок управління й обсягу документопотоків. Управління соціальними процесами реалізується за допомогою управлінської інформації, яка відображає зміст управлінських дій. Обіг

управлінської інформації здійснюється за допомогою управлінських документів. Процеси діловодства та документообігу розглядаються насамперед як документальне відображення і забезпечення управлінських процесів. У цьому сенсі діловодство та документообіг слід розглядати як документальне забезпечення управління, – як систему вторинних процесів, які забезпечують і відображають процеси управління.

У сучасному інформативному суспільстві дуже вагомим є аспект автоматизації та інформатизації будь-якого виробництва. Автоматизація процесів діловодства та запровадження електронних технологій у роботі зі службовими документами на підприємстві забезпечує оперативну взаємодію з державними органами; партнерами та клієнтами, підвищує надійність доставки документів; зменшуються терміни доставки та обробки документів; забезпечується прозорість розгляду документів; збільшується ефективність роботи з документами; оптимізується система діловодства загалом. Автоматизація діловодства гарантує підвищення рівня ефективності виконання управлінських та виробничих функцій і є вимогою часу. Бурхливий розвиток інформаційних технологій та їх застосування у різних сферах життя додає ще більшої актуальності впровадженню електронних систем у галузь діловодства України.

Інформаційні потоки службових документів, що становлять основу інформаційного забезпечення діяльності підприємства, різноманітні як за формою, так і за способом подання. Але умовно вони підлягають розмежуванню за способом зберігання на паперову й електронну документацію.

За міжнародними оцінками, нині близько 30% всієї інформації на підприємствах зберігається в електронному вигляді, і вона може бути як структурованою (інтегрується і зберігається в єдиний інформаційний простір) так і неструктурованою (зберігається на різних інформаційних ресурсах, а також персональних робочих станціях і в електронних кабінетах співробітників підприємства). Близько 70% іншої інформації міститься на папері, створюючи труднощі під час її опрацювання та пошуку. Але в перспективі це співвідношення буде змінюватися на користь електронних носіїв інформації. Звичайно, всі документи не стануть виключно електронними, але зі стрімким розвитком сучасних технологій інформатизації суспільства й економічного середовища зрозуміло, що електронна форма зберігання документів в перспективі буде переважати.

Висновки з проведеного дослідження. Управління підприємствами тісно пов'язане з потребою впровадження інноваційних технологій в управлінні інформаційним забезпеченням діяльності підприємств, а саме це спонукає до створення і впровадження систем електронного доку-

ментообігу, функціональність яких якісно вирішує завдання із прийняття рішень, управління, узгодження, контролю, оперативного доступу, зручного і швидкого використання службової документації та ін. Система електронного документообігу прискорює терміни опрацювання документів, удосконалює механізм створення та виконання документів, автоматизує однотипні операції над документами, спрощує використання документів за рахунок розширення можливостей їхнього пошуку. Це приводить до підвищення прогнозованості і керованості постановки і вирішення завдань, пов'язаних з опрацюванням службової інформації, а отже, підвищує ефективність управління діяльністю підприємства загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисенко М.П., Колос І. В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. *Економіка та держава*. 2016. № 7. С. 19–24.
2. Линьов К.О. Інформаційне забезпечення державного управління та державної служби: навчальний посібник. Київ: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2016. 42 с.
3. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник. Санкт-Петербург: Издательство Михайлова, 2000. 360 с.
4. Бастриков М.В., Пономарев О.П. Информационные технологии управления: учебное пособие. Калининград: Изд-во Ин-та «КВШУ», 2015. 140 с.
5. Денисенко М.П., Голубєва Т.С., Колос І.В. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 647. С. 43–49.
6. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник. Київ, 2008. 639 с.
7. Балабанова Л.В. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: монография. Донецк: ДОНГУЭТим. Туган-Барановского, 2003. 143 с.
8. Ванькович Д.В. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. *Фінанси України*. 2012. № 7. С. 44–50.
9. Шляга О.В. Концептуальные основы информационного обеспечения системы управления предприятия. *Вчені записки*. 2013. Вип. 11. С. 100–104.
10. Фатюха В.В. Інформаційна база прийняття управлінських рішень у фінансовому менеджменті. *Економіка : Проблеми теорії та практики*. 2006. Вип. 211, Ч. 2 С. 478–484.
11. Ротанов Г. Г Удосконалення інформаційного забезпечення промислового підприємства. *Економічні науки*. 2013 Вип 34, Ч 1. С. 61–64.
12. Чернявська І.В. Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. № 2. С. 397–399.

REFERENCES:

1. Denysenko M. P., Kolos I. V. (2016) *Informacijne zabezpechennja efektyvnogho upravlinnja pidpryemstvom* [Information support of effective enterprise management]. *Economy and the state*, no. 7, pp. 19–24.
2. Lynjov K. O. (2016) *Informacijne zabezpechennja derzhavnogho upravlinnja ta derzhavnoj sluzhby* [Information provision of public administration and civil service], Kyiv: Boris Grinchenko University of Kiev. (in Ukrainian)
3. Kozyrev A. A. (2000) *Informatsionnyie tehnologii v ekonomike i upravlenii* [Information technology in economics and management]. Sankt-Peterburg: Izdatelstvo Mihaylova. (in Russian)
4. Batrikov M. V., Ponomarev O. P. (2005) *Informatsionnyie tehnologi upravleniya* [Information technology in management], Kaliningrad: Publishing House of the Institute "Kaliningrad Institute of Management". (in Russian)
5. Denysenko M.P., Gholubjeva T.S., Kolos I.V. (2009) *Informacijne zabezpechennja innovacijno-investycijnoji dijajlnosti pidpryemstv* [Information support of innovation and investment activity of the enterprise] *Visnyk nacionaljnogho universytetu "Ljvivs'jka politehniky"*: Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukrajinі: etapy stanovlennja i problemy rozvytku, no. 647, pp. 43–49.
6. Kupalova Gh. I. (2008) *Teorija ekonomichnogho analizu* [Theory of economic analysis]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)
7. Balabanova L. V (2003) *onnoe obespechenie obosnovaniya upravlencheskih resheniy v usloviyah marketingovoy orientatsii predpriyatiya* [Information support of substantiation of management decisions in the conditions of marketing orientation of the enterprise]. Donetsk: DonGUETim. Tugan-Baranovskogo. (in Russian)
8. Vanjkovykh D.V (2012) *Udoskonalennja systemy upravlinnja finansovymy resursamy promyslovykh pidpryemstv* [Improvement of the financial resources management system of industrial enterprises]. *Finance of Ukraine*. no. 7, pp. 44–50.
9. Shljaga O. V. (2013) *Konceptual'nye osnovy informacionnogo obespechenija systemy upravlenija predpriyatija* [Conceptual basis of information support for enterprise management system]. *Scientific notes*, no. 11, pp. 100–104.
10. Fatjukha V. V. (2006) *Informacijna baza pryjnattja upravlinsjkykh rishenj u finansovomu menedzhmenti* [An information base for managerial decision-making in financial management]. *Economics: Problems of theory and practice*, vol. 211, no. 2, pp. 478–484.
11. Rotanov Gh. Gh. (2013) *Udoskonalennja informacijnogho zabezpechennja promyslovogho pidpryemstva* [Improvement of information support of industrial enterprise]. *Economic sciences* vol. 34, no. 1, pp. 61–64
12. Chernjavs'jka I. V. (2018) *Doslidzhennja efektyvnosti vykorystannja informacijnykh resursiv promyslovogho pidpryemstva* [Research of efficiency of use of information resources of the industrial enterprise]. *Economic analysis*. no. 2, pp. 397–399.

Kaut OlhaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine**Shportko Anna**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine**Begun Alexander**

Student

National Metallurgical Academy of Ukraine

INFORMATION SUPPLY MANAGEMENT ENTERPRISE

The purpose of the article. The rapid development of information and communication technologies today encourages enterprises to introduce innovative technologies in the information support of their activities. Today, this has an important impact on the successful implementation of management functions and the right strategic decisions. Due to the impact of constant changes and the rapid development of information technology, this topic requires constant research and thorough analysis. The purpose of the study is to develop recommendations for the development of tools for managing information support of the enterprise through the organization of electronic document flow. Due to the rapid development of information and communication technologies, and the creation of new forms of management of information support for any activity based on them, the issue of improving the regulation and regulation of electronic document flow in Ukraine is of great importance at the political and economic levels.

Methodology. Analysis, synthesis, synthesis, observation, comparison, as well as methods: balance, economic-mathematical analysis of financial and economic indicators (when studying the state of the enterprise), coefficients and indicators of innovative projects (when evaluating the effectiveness of the innovative project proposed mechanism for the development of management tools information provision of the enterprise activity), the method of expert assessments (in investigating prospects for the introduction of electronic document management for enterprises and the diagnosis of problems that reduce the effectiveness of enterprise information supply) and graphic.

Results. The article explores the specifics and peculiarities of management of information support of the activity of enterprises, considered the organization of electronic document flow at the enterprise as a tool for management of information support of the activity of enterprises, and generalized methodical approaches to managing information support of the activity of enterprises and explore the prospects of implementation of electronic document flow in enterprises. The conducted research of prospects of introduction of electronic document circulation at domestic enterprises shows that the level of organization of electronic document circulation in the Ukrainian market is insufficient. This confirms the relevance of the development and improvement of existing electronic document management systems. But despite the obstacles to the introduction of electronic document flow, there is a development of this process at domestic enterprises.

Practical implications. The practical application is to investigate the peculiarities of information ensuring the activity of the enterprise, developing an effective mechanism and organizing practical ones recommendations for the development of information management tools for the activity enterprises. Automation guarantees an increase in the efficiency of management and production functions and is a time consuming task.

Value/originality. In our work is the development of for mechanism the information provision of the enterprise through the organization of electronic document management was developed and proposed. This will improve the existing information provision management system of the enterprise.

МОТИВАЦІЙНА БЕЗПЕКА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ MOTIVATION SECURITY: THEORETICAL ASPECT

У статті розглянуто підходи науковців до визначення місця мотиваційної безпеки у структурі безпеки підприємства. Сформовано авторське бачення цієї проблеми на основі використання ієрархічного підходу. У результаті узагальнень та припущень сформульовано авторське трактування мотиваційної безпеки як стану, за якого персонал захищений від зовнішніх та внутрішніх загроз щодо його професійного, психоемоційного, фізичного стану та рівня життєзабезпечення у довгостроковій перспективі, за якого відбувається збереження та розвиток трудового потенціалу, зростання продуктивності праці, а також стан, за якого споживачі, контрагенти та конкуренти проявляють прихильність до підприємства та взаємодіють на засадах довіри і рівноправ'я. Досліджено структуру мотиваційної безпеки та сформовано власний підхід до її компонентного наповнення. Зокрема, мотиваційна безпека повинна включати матеріальну, кар'єрну, трудову, соціально-психологічну, пенсійно-страхову та зовнішньоорієнтовану безпеку. Наведено тлумачення кожної складової частини мотиваційної безпеки.

Ключові слова: безпека, мотиваційна безпека, соціальна безпека, кадрова безпека, матеріальна безпека, кар'єрна безпека, трудова безпека, соціально-психологічна безпека, пенсійно- страхова безпека.

В статье рассмотрены подходы ученых к определению места мотивационной без-

опасности в структуре безопасности предприятия. Сформулировано авторское видение этой проблемы на основе использования иерархического подхода. В результате обобщений и предположений сформулирована авторская трактовка мотивационной безопасности как состояния, при котором персонал защищен от внешних и внутренних угроз его профессиональному, психоэмоциональному, физическому состоянию и уровню жизнеобеспечения в долгосрочной перспективе, при котором происходит сохранение и развитие трудового потенциала, рост производительности труда, а также состояние, при котором потребители, контрагенты и конкуренты проявляют приверженность предприятию и взаимодействуют на основе доверия и равноправия. Исследована структура мотивационной безопасности и сформирован собственный подход к ее компонентному наполнению. В частности, мотивационная безопасность должна включать материальную, карьерную, трудовую, социально-психологическую, пенсионно- страховую и внешнеориентированную безопасность. Приведено толкование каждой составляющей мотивационной безопасности.

Ключевые слова: безопасность, мотивационная безопасность, социальная безопасность, кадровая безопасность, материальная безопасность, карьерная безопасность, трудовая безопасность, социально-психологическая безопасность, пенсионно- страховая безопасность.

УДК 334.72:005.95-049.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-37>

Коленда Н.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту

Східноєвропейський національний

університет імені Лесі Українки

The scientist's approaches to determine the place of motivational security in structure of the security of the enterprise are considered in the article. An author's vision of this problem that based on a hierarchical approach is formed. As a result of generalizations and assumptions, the author's interpretation of motivational security is formulated. Motivational security is a condition when personnel are protected from external and internal threats to their professional, psycho-emotional, physical condition and level of life support in the long term, in which the labor potential is saving and development, labor productivity growth and condition when consumers, contractors and competitors show commitment to the enterprise and interact on the basis of trust and equality. The structure of motivational security is investigated and own approach to component content is formed. In particular, motivational safety should include material, career, professional, socio-psychological, pension insurance and externally oriented security. Material security is a condition when motivation delivers the expected results for all stakeholders. Career security is a condition when the equality and fairness of employees career advancement are guaranteed. Professional security is a condition when the work process is satisfying, regardless of the level of material compensation. Social and psychological security is a condition when protection of stress, conflicts, a conducive social and psychological climate in the workforce and conflict-free interaction are achieved. Pension insurance security is a condition when protection of the risks and threats that may arise as a result of an employee's social or physical state. Externally oriented motivational security is a condition when protection of risks and threats which relate to the confidence of consumers, contractors and competitors. The practical significance of the work is that it is advisable to implement theoretical developments, in particular concerning recommendations for providing motivational security components, in the activity of enterprises. The scientific novelty of the research is that the first time an interpretation of the motivational security of the enterprise was submitted; its component content is refined, which, unlike existing approaches, considers the concept in a broad sense, not just in relation to a personnel.

Key words: security, motivational security, social security, personnel security, material security, career security, professional security, social and psychological security, retirement-insurance security.

Постановка проблеми. Досвід діяльності передових підприємств на вітчизняному та міжнародному просторі показує, що найважливішим ресурсом, правильне використання якого приносить найкращий результат, є персонал. Зважаючи на це, приділення уваги його формуванню та розвитку – досить важливий напрям управлінської діяльності. При цьому акцент повинен робитися на забезпечення безпеки персоналу, що сприятиме зростанню рівня безпеки підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням безпеки підприємства та його персоналу

приділено увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Т. Васильців, Я. Жаліло, О. Іляш, Л. Ільчук, О. Новікова, В. Паламарчук, Г. Пастернак-Таранушенко та ін. Щодо мотиваційної безпеки, то її розглядали Т. Бушман, О. Герасименко, В. Кравченко, О. Литовченко, А. Маренич, Н. Мехеда, О. Сліпа, А. Череп. Теоретичні та прикладні аспекти мотивації висвітлені у працях стародавніх філософів, а також учених сучасності: Аристотеля, Сократа, Платона, Гольбаха, Д. Богині, О. Жиліна, А. Колота, С. Цимбалюк та інших.

Незважаючи на значну кількість наукових напрацювань у сфері безпеки та мотивації, вченими досі не сформовано одностайної думки щодо мотиваційної безпеки. Зокрема, дехто її розглядає у складі кадрової безпеки, інші – як елемент соціальної чи соціально-мотиваційної безпеки. Значна частина науковців взагалі упускає її з поля зору і не вважає за доцільне виділяти як окремий складник, вивчаючи її у комплексі економічної чи соціальної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Тому метою статті є розширення теоретичної бази дослідження мотиваційної безпеки. Досягнення мети передбачає визначення сутності мотиваційної безпеки, її основних характеристик, а також місця у структурі загальної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед тих нечисленних праць, у яких висвітлено результати дослідження мотиваційної безпеки, можемо побачити різні підходи до її структурного наповнення та відсутність трактування самого поняття. Крім того аналіз наукової літератури показав, що мотивацію розглядають як важливий складник у системі забезпечення фінансово-економічної (О. Лаврик, Т. Булига [1, с. 225–229]), економічної (В. Барило, О. Гуцол, М. Гнатюк), соціальної (О. Ілляш, М. Биченкова [2, с. 373–376]), кадрової (А. Маренич, Н. Мехеда [3, с. 40]) чи інформаційної безпеки (Л. Нікіфорова) [4]. Це дає змогу дійти висновку про її широку функціональну спрямованість та важливість у системі забезпечення безпеки підприємства загалом. Також припускаємо, що така зацікавленість мотивацією та її роллю у безпеці праці, фінансово-економічній, соціальній та інформаційній безпеці зумовлює необхідність виділення її окремим елементом,

тобто виділення мотиваційної безпеки як окремого явища та напрямку управлінської діяльності.

Щодо місця мотиваційної безпеки у системі забезпечення безпеки підприємства, то для вирішення цієї наукової проблеми пропонуємо застосувати ієрархічний підхід (рис. 1).

На першому (найвищому) рівні знаходиться безпека підприємства загалом. На другому рівні – економічна, соціальна та екологічна безпека. Третій рівень складатиметься з компонентів, які формують економічну, соціальну та екологічну безпеку. Мотиваційну безпеку розглядатимемо у системі соціальної безпеки. Проте варто зауважити, що вона перебуває у взаємозв'язку з економічною та екологічною безпекою. Зокрема, взаємозв'язок з економічною безпекою полягає у тому, що мотивований персонал, споживачі позитивно впливають на показники результативності діяльності. З іншого боку, рівень мотиваційної безпеки та мотивація персоналу залежить від фінансових можливостей підприємства та їх використання відповідно до призначення.

Щодо взаємозв'язку з екологічною безпекою, то він також простежується, оскільки правильно організована система мотивації та забезпечення мотиваційної безпеки сприяє більш економічному та раціональному використанню ресурсів, енергії, спрямуванню інвестицій на збереження навколишнього середовища та попередження змін клімату, використання передових екологічнобезпечних технологій та техніки. Зворотний вплив відображається у тому, що мотиваційна безпека може бути досягнута за забезпечення відповідних умов праці та безпеки життєдіяльності, що належить до завдань екологічної безпеки.

Щодо визначення місця мотиваційної безпеки у структурі соціальної, то вважаю, що вона пови-

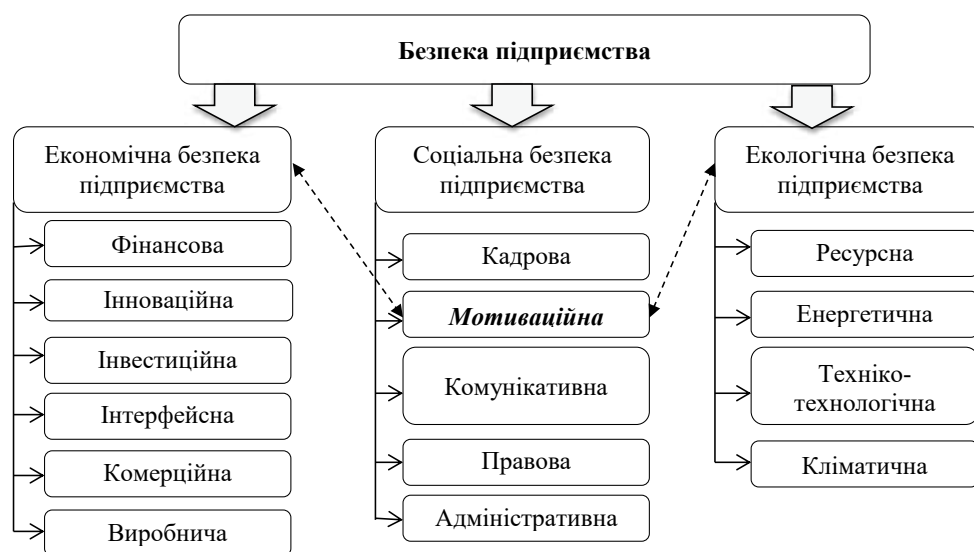


Рис. 1. Місце мотиваційної безпеки у структурі безпеки підприємства

Джерело: авторська розробка

нна займати одне з основних місць і розглядатися як самостійне явище, а не як елемент кадрової безпеки, хоча таке бачення є дискусійним і досі не знайшло єдиного рішення серед науковців. З одного боку, можна вважати, що мотиваційна безпека повинна розглядатися як структурний елемент кадрової, оскільки остання стосується всіх аспектів управління персоналом (підбір, добір, найм персоналу; його розташування та організація праці; мотивування; розвиток). З іншого боку, мотиваційну безпеку варто досліджувати значно ширше, а не тільки стосовно персоналу. Адже мотивувати можна і клієнтів, контрагентів та навіть конкурентів. Саме зважаючи на такі міркування, пропонуємо розглядати мотиваційну безпеку як окремий елемент соціальної.

Обґрунтовуючи такий підхід, під кадровою безпекою підприємства розуміємо стан захищеності від ризиків та загроз, пов'язаних із підбором, доббором та наймом персоналу й організацією його праці.

Комунікативна безпека – це стан, за якого відбувається продуктивна внутрішня та зовнішня комунікація на засадах безпечності та дотримання етичних норм.

Правова безпека – це стан, за якого рішення підприємства відповідають нормам законодавства і забезпечують рівність усіх суб'єктів економічних відносин на засадах економічної доцільності, соціальної відповідальності та екологічної допустимості.

Адміністративна безпека – це стан, за якого управління підприємством здійснюється на умовах відкритості, рівності, гласності, відсутності упередженості та корупції.

Мотиваційну безпеку пропонуємо розглядати як стан захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз щодо професійного, психоемоційного, фізичного стану персоналу та рівня його життєзабезпечення у довгостроковій перспективі, за якого відбувається збереження і розвиток трудового потенціалу, зростання продуктивності праці, а також стан, за якого споживачі, контрагенти та конкуренти проявляють прихильність до підприємства та взаємодіють на засадах довіри і рівноправ'я.

Щодо структури мотиваційної безпеки, то в наявних наукових дослідженнях розглядається це явище у вузькому розумінні, тобто тільки стосовно персоналу. Зокрема А. Маренич та Н. Мехеда до складу кадрової безпеки віднесли соціально-мотиваційну, яка включає фінансову, кар'єрну, технологічну, адміністративну та естетичну [3, с. 40]. Аналогічна структурна побудова соціально-мотиваційної безпеки наведена В. Кравченко [5, с. 304]. О. Сліпа серед елементів соціально-мотиваційної безпеки виділила фінансову, кар'єрну, естетичну, адміністративно-незалежну [6, с. 60]; А. Череп та О. Степаненко – фінансову, кар'єрну та адміністративну [7, с. 60]. Дещо ширше наповнення наводить Т. Бушман, яка серед елементів соціально-моти-

ваційної безпеки виокремила фінансову, кар'єрну, естетичну, адміністративно-незалежну, техніко-технологічну [8, с. 77]. У цих дослідженнях розглядалася соціально-мотиваційна безпека. Щодо мотиваційної безпеки, то таке поняття в науковій літературі траплялося тільки у праці О. Герасименко, де автором під час розроблення механізму забезпечення кадрової безпеки як її елемент було визначено мотиваційну безпеку [9, с. 121], хоча не наведено її тлумачення та структурного наповнення.

Також в одному із попередніх авторських досліджень [10, с. 16] як елемент соціальної безпеки підприємства визначено мотиваційну безпеку, яка складається із фінансової, пенсійно-страхової та безпеки звільнення. У цьому разі мотиваційну безпеку розглядали у вузькому значенні.

Отже, узагальнення наявних напрацювань у сфері дослідження структури мотиваційної безпеки дає змогу дійти висновку, що це поняття розглядається виключно стосовно персоналу, не сформовано єдиного бачення його компонентного наповнення. З урахуванням цього та наведеного вище трактування мотиваційної безпеки вважаємо, що вона повинна включати матеріальну, кар'єрну, трудову, соціально-психологічну, пенсійно-страхову, зовнішньоорієнтовану безпеку (рис. 2).

Матеріальна безпека – це стан, за якого мотивування приносить очікуваний результат для усіх зацікавлених суб'єктів (працівники вважають справедливим рівень оплати праці, розподілу інших грошових та негрошових винагород; споживачі, контрагенти та конкуренти виявляють прихильність до підприємства). Мотиваційна безпека досягається у результаті зваженої компенсаційної політики підприємства.

Кар'єрна безпека – стан, за якого гарантована рівність та справедливість кар'єрного просування працівників. Досягається у результаті забезпечення рівних умов для розвитку персоналу.

Трудова безпека – стан, за якого сам процес роботи приносить задоволення, незалежно від рівня матеріальної винагороди за працю. Формується у результаті забезпечення належних умов праці, можливості участі в управлінні та прийнятті рішень, надання творчих, нестандартних завдань.

Соціально-психологічна безпека – стан захищеності від виникнення стресів, конфліктів, коли є сприятливий соціально-психологічний клімат у трудовому колективі та безконфліктна взаємодія. Досягається у результаті розвитку корпоративної культури, управління конфліктами в організації.

Пенсійно- страхова безпека – стан захищеності від ризиків та загроз, які можуть виникнути у результаті зміни соціального чи фізичного стану працівника. Забезпечується шляхом дотримання та надання певних соціальних стандартів, гарантій та забезпечень (у разі втрати працездатності, виходу на пенсію, звільнення).



Рис. 2. Компонентна будова мотиваційної безпеки

Джерело: авторська розробка

Зовнішньоорієнтована мотиваційна безпека – це стан захищеності щодо ризиків і загроз, які стосуються довіри споживачів, контрагентів та конкурентів. Цей вид безпеки досягається у результаті проведення добросовісної конкурентної боротьби, виконання договірних зобов'язань та зваженої маркетингової політики.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, результати дослідження, викладені у цій статті, відображають вирішення наукової проблеми визначення сутності мотиваційної безпеки підприємства, її компонентного складу та місця у системі загальної безпеки. Це свідчить, що робота має теоретичну цінність та практичну значущість.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що вперше наведено трактування мотиваційної безпеки підприємства; удосконалено її компонентне наповнення, яке, на відміну від наявних підходів, розглядає поняття у широкому розумінні, а не тільки щодо персоналу.

Практична значущість роботи полягає у тому, що теоретичні напрацювання, зокрема ті, які стосуються рекомендацій щодо забезпечення складників мотиваційної безпеки, доцільно реалізувати у безпосередній діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лаврик О.Л., Булига Т.О. Система мотивації діяльності персоналу як чинник досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2017. Том 27. № 4. С. 225–229.
2. Іляш О.І., Биченкова М.Е. Роль мотивації праці у системі соціальної безпеки працівників. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.2. С. 373–376.
3. Мехеда Н.Г., Маренич А.І. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки. *Фінансовий простір: міжнародний науково-практичний журнал*. Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ). Черкаси, 2012. №2 (6). С. 38–45.
4. Нікіфорова Л.О. (2017) Використання мотиваційних важелів для підвищення інформаційної безпеки підприємства URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/all-fm>all-fm-2017> (дата звернення: 22.11.2019).

5. Кравченко В.О. Кадрова безпека – основа економічної безпеки підприємства. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2014. № 1 (7). С. 301–306.

6. Сліпа О.З. Кадрова безпека підприємства: поняття, структура та основні механізми її забезпечення. *Міжнародний науковий журнал Науковий огляд*. 2014. Том 2. № 1 (1). С. 56–63.

7. Череп А.В., Степаненко О.В. Теоретико-методичні основи забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств. *Економіка і регіон*. 2013. № 3 (40). С. 78–83.

8. Бушман Т.С. Морфологічний аналіз поняття «кадрова безпека». *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Випуск 17. Ч. 2. С. 76–79.

9. Герасименко О.М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №2 (128). С. 118–124.

10. Теоретичні засади формування системи соціо-екологоекономічної безпеки підприємств: колективна монографія / Л.М. Черчик, Н.В. Коленда, Н.М. Матвійчук та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.М. Черчик. Луцьк: Терен, 2018. 248 с.

REFERENCES:

1. Lavryk O. L., Bulyha T. O. (2017) Systema motyvatsii diialnosti personalu yak chynnyk dosiahnennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [System of motivation of personnel activity as a factor of achieving financial and economic safety of the enterprise]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats*. vol. 27, no. 4, pp. 225–229.
2. Iliash O. I., Bychenkova M. E. (2012) Rol motyvatsii pratsi u systemi sotsialnoi bezpeky pratsivnykiv [Role of motivation in work social security workers]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. no. 22.2, pp. 373–376.
3. Mekheda N. H., Marenych A. I. (2012) Sotsialno-motyvat-siini skladovi kadrovoi bezpeky [Social and motivational components of personnel security]. *Finansovyi prostir: mizhnarodnyi naukovo-praktychnyi zhurnal*. no. 2 (6). pp. 38-45.
4. Nikiforova L. O. (2017) Vykorystannia motyvatsiinykh vazheliv dlia pidvyshchennia informatsiinoi bezpeky pidpriemstva [The use motivational tools for

improving information security company]. Available at: <https://conferences.vntu.edu.ua>all-fm>all-fm-2017> (accessed 22 November 2019).

5. Kravchenko V. O. (2014) Kadrova bezpeka – osnova ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Personnel security is the main in the economic security of the enterprise]. *Cotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*. no. 1 (7), pp. 301–306.

6. Slipa O. Z. (2014) Kadrova bezpeka pidpriemstva: poniattia, struktura ta osnovni mekhanizmy yii zabezpechennia [Personnel security enterprises: concept, structure and basic mechanisms ensure it]. *Mizhnarodnyi naukovi zhurnal Naukovi ohliad*. vol. 2, no. 1 (1), pp. 56–63.

7. Cherep A. V., Stepanenko O. V. (2013) Teoretyko-metodychni osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky mashynobudivnykh pidpriemstv [Theoretical and methodical foundations of engineering enterprises

economic security]. *Ekonomika i rehion*. no. 3 (40), pp. 78–83.

8. Bushman T. S. (2016) Morfolohichni analiz poniattia «kadrova bezpeka» [Morphological analysis of the term «personnel security»]. *Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky»*. vol. 17, no. 2, pp. 76–79.

9. Herasymenko O. M. (2012) Modeliuvannia systemy zabezpechennia kadrovoi bezpeky subiekta hospodariuvannia [Modelling the system of personnel security provision at business entity]. *Aktualni problemy ekonomiky*. no. 2 (128), pp. 118–124.

10. Cherchuk L. M., Kolenda N. V., Matviichuk N. M. (2018) *Teoretychni zasady formuvannia systemy sotsioekolohekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Theoretical bases of formation the system of socio-ecologoeconomic security of enterprises]: kolektyvna monohrafiia. Lutsk: Teren. (in Ukrainian)

Kolenda Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University

MOTIVATION SECURITY: THEORETICAL ASPECT

The purpose of the article. Despite the considerable amount of scientific work in the field of security and motivation, scientists have not formed a unanimous opinion on motivational security. In particular, some view it as a part of personnel security, others – as an element of social or socio-motivational security. A considerable part of scientists misses it from the field of view in general and does not consider to distinguish it as a separate component, and study in the complex of economic or social security of the enterprise.

Methodology. In the conducted research used as general scientific methods (analysis, synthesis, comparison, generalization), and highly specialized. The general scientific methodology has been applied during the theoretical review of the Ukrainian and foreign scientific base related to the subject of the research.

Results. The scientist's approaches to determine the place of motivational security in structure of the security of the enterprise are considers in the article. An author's vision of this problem that based on a hierarchical approach is formed. As a result of generalizations and assumptions, the author's interpretation of motivational security is formulated. Motivational security is a condition when personnel are protected from external and internal threats to their professional, psycho-emotional, physical condition and level of life support in the long term, in which the labor potential is saving and development, labor productivity growth and condition when consumers, contractors and competitors show commitment to the enterprise and interact on the basis of trust and equality. The structure of motivational security is investigated and own approach to component content is formed. In particular, motivational safety should include material, career, professional, socio-psychological, pension insurance and externally oriented security.

Material security is a condition when motivation delivers the expected results for all stakeholders. Career security is a condition when the equality and fairness of employees career advancement are guarantees. Professional security is a condition when the work process is satisfying, regardless of the level of material compensation. Social and psychological security is a condition when protection of stress, conflicts, a conducive social and psychological climate in the workforce and conflict-free interaction are achieved. Pension insurance security is a condition when protection of the risks and threats that may arise as a result of an employee's social or physical state. Externally oriented motivational security is a condition when protection of risks and threats which relate to the confidence of consumers, contractors and competitors.

Practical implications. The practical significance of the work is that it is advisable to implement theoretical developments, in particular concerning recommendations for providing motivational security components, in the activity of enterprises.

Value/originality. The scientific novelty of the research is that the first time an interpretation of the motivational security of the enterprise was submitted; its component content is refined, which, unlike existing approaches, considers the concept in a broad sense, not just in relation to a personnel.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT AS AN INTEGRATED ENVIRONMENTAL PROTECTION OF ENTERPRISES

УДК 658.15+65.012.8:33

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-38>**Копилюк О.І.**д.е.н., професор, завідувач кафедри
фінансово-економічної безпеки
та банківського бізнесуЛьвівський торговельно-економічний
університет**Руцишин Н.М.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки та банківського бізнесуЛьвівський торговельно-економічний
університет**Руцишин М.О.**студент
Львівський торговельно-економічний
університет

У статті наведено й узагальнено наукові підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємств, а також запропоновано авторське трактування цього поняття. Окреслено види фінансових ресурсів підприємств (власні, позичені й залучені) та їх складові елементи. Розкрито мету, етапи та особливості управління фінансовими ресурсами підприємств. Систематизовано методи управління фінансовими ресурсами підприємств, визначено традиційні та прогресивні методи управління. Виокремлено переваги прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств порівняно з традиційними. Відзначено, що процес ефективного управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств залежить від ступеня забезпечення їх економічної безпеки. Обґрунтовано необхідність забезпечення економічної безпеки підприємств, розроблено ресурсний підхід до визначення її складових. Запропоновано концептуальну схему формування стратегії розвитку підприємств на безпеку орієнтованих засадах, яка базується на оцінюванні рівня ресурсів та ресурсного потенціалу підприємств, а також дає змогу оцінювати поточний рівень економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси підприємств, управління фінансовими ресурсами, методи управління фінансовими ресурсами підприємств, економічна безпека підприємств.

В статті приведені й обобщені научные подходы к определению сущности финансо-

вых ресурсов предприятий, а также предложена авторская трактовка этого понятия. Определены виды финансовых ресурсов предприятий (собственные, заемные и привлеченные) и их составляющие элементы. Раскрыты цель, этапы и особенности управления финансовыми ресурсами предприятий. Систематизированы методы управления финансовыми ресурсами предприятий, определены традиционные и прогрессивные методы управления. Выделены преимущества прогрессивных методов управления финансовыми ресурсами предприятий по сравнению с традиционными. Отмечено, что процесс эффективного управления финансовыми ресурсами отечественных предприятий зависит от степени обеспечения экономической безопасности. Обоснована необходимость обеспечения экономической безопасности предприятий, разработана ресурсный подход к определению ее составляющих. Предложена концептуальная схема формирования стратегии развития предприятий на безопасно ориентированных началах, которая базируется на оценивании уровня ресурсов и ресурсного потенциала предприятий, а также позволяет оценивать текущий уровень экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы предприятий, управление финансовыми ресурсами, методы управления финансовыми ресурсами предприятий, экономическая безопасность предприятий.

The article presents and generalizes scientific approaches to determining the nature of financial resources of enterprises. The types of financial resources of enterprises are outlined. The own sources of financial resources of the enterprise include the contributions of the founders and shareholders (recorded in the enterprise's reporting as registered, additional capital), depreciation, net profit. Borrowed sources include long-term and short-term loans of all types, bond issues, and borrowed funds include corporate debt. The essence and purpose of management of financial resources of the enterprises are outlined. In order to build an effective system for managing the financial resources of enterprises, it is advisable to consider the following requirements, namely: the existence of causal relationships between the elements of the system; dynamism; ability to change the qualitative state. The stages of the process of managing the financial resources of enterprises are highlighted. The methods of management of financial resources of enterprises are described and the components of traditional and progressive management methods are presented. The features of progressive methods of managing financial resources of enterprises in comparison with traditional ones are highlighted. It is noted that the process of effective management of financial resources of domestic enterprises depends on the degree of ensuring their economic security. The essence of economic security of enterprises is described. The resource approach to determining the components of economic security of enterprises is presented. As a result, the following components of economic security of enterprises are distinguished: security of equity capital, which relies on factors relating to the share capital of enterprises; security of borrowed capital based on risks of formation of borrowed financial resources; the security of attracted capital, which is shaped by both internal and external factors. The features of economic security of enterprises regarding the formation and use of financial resources are outlined. The conceptual scheme of formation of the enterprise development strategy on the basis of security is offered, which is based on the estimation of the level of resources and the resource potential of the enterprises and allows evaluating the current level of economic security of the enterprises.

Key words: financial resources of the enterprise, management of financial resources, methods of management of financial resources of the enterprise, economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Процес удосконалення ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність забезпечення підвищення рівня управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємств як одного з основних елементів у загальній системі їх економічної безпеки. Нові економічні відносини зумовлюють потребу розроблення прогресивних способів та методів управління фінансовими ресурсами підприємств,

за яких зміна чинників навколишнього середовища суттєво не впливала б на їх економічну діяльність. Недостатня увага до ролі та місця економічної безпеки в системі управління підприємствами призводить до виникнення кризових явищ, ускладнює процес виходу з них та не дає змогу забезпечити відповідний рівень їх економічного зростання. З огляду на це актуальними стають наукові дослідження, спрямовані на розроблення

та впровадження ефективної системи управління фінансовими ресурсами, що дасть змогу підприємствам вживати комплекс заходів щодо забезпечення їх економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивчення літературних джерел з проблем управління фінансовими ресурсами підприємств та забезпечення їх економічної безпеки показало, що вагомий внесок та значні пропозиції теоретико-методичного та практичного характеру у вивчення означеної проблематики зробили такі відомі вчені, як Т.В. Безбородова, М.М. Бердар, М.Д. Білик, І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, Д.В. Ванькович, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, С.Д. Джерелейко, А.Г. Загородній, С.М. Ілляшенко, Ю.Г. Кім, С.Я. Огородник, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, О.Р. Романенко, В.К. Сенчагов, В.М. Федосов, Н.В. Хрущ.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретико-методичних засад управління фінансовими ресурсами в системі економічної безпеки підприємств та виявлення їх особливостей на сучасному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління фінансовими ресурсами є важливою складовою загальної системи управління діяльністю підприємств та забезпечення їх економічної безпеки. Основною метою управління фінансовими ресурсами підприємств є їх оптимізація з урахуванням умов та особливостей здійснення господарської діяльності.

Фінансові ресурси є необхідною передумовою забезпечення ефективної діяльності підприємств, що зумовлюється їх здатністю швидко трансформуватися в оборотні, необоротні, інноваційні та інші види активів.

Сьогодні підприємства всіх галузей економіки мають нестачу власних фінансових ресурсів та обмежені можливості щодо їх мобілізації. Власні джерела коштів не завжди покривають потреби підприємств навіть у формуванні оборотних активів, тому напрями їх використання не завжди є ефективними.

Більшість вітчизняних підприємств неефективно організовує управління фінансовими ресурсами, що приводить до збитковості, неплатоспроможності та порушення безпечних параметрів їх діяльності. Можна стверджувати, що ресурсоспроможність підприємств – це основа їх ефективного функціонування й забезпечення операційної, фінансової, виробничої, наукової та інших видів діяльності. Фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства на постійній або тимчасовій основі [1, с. 28]. Вони формуються як засновницький капітал у період створення підприємства й утворюють статутний капітал. В подальшому ці кошти розміщуються в активах (майні) підприємства й забезпечують формування основних, оборотних фон-

дів та фондів обігу для здійснення господарської діяльності, а також здійснення простого або розширеного відтворення на підприємстві.

У працях науковців можна знайти багато різних підходів до тлумачення економічної сутності фінансових ресурсів підприємств.

За А.М. Поддєрьогіним, «фінансові ресурси – це грошові засоби, які є в розпорядженні підприємства, а саме грошові фонди, а також частина грошових засобів в нефондовій формі» [2, с. 345].

На думку Л.П. Павлової, фінансові ресурси – це частина грошових доходів та надходжень суб'єктів господарювання, які використовуються для формування фондів фінансових ресурсів або в нефондовій формі для забезпечення процесів відтворення [3, с. 258].

В.І. Осипов стверджував, що фінансові ресурси – це грошові кошти, що опосередковують створення всіх елементів капіталу підприємства та їх кругообіг у натуральній та вартісній формах [4, с. 448].

Відповідно до В.М. Опаріна, «фінансові ресурси – це сума коштів, які спрямовані в оборотні і необоротні активи підприємства» [5, с. 25].

А. Чупіс вважав, що фінансові ресурси – це всі кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства й спрямовані в основні засоби та обігові кошти підприємства [2, с. 340].

На нашу думку, фінансові ресурси – це мобілізовані з власних та зовнішніх джерел грошові кошти, які формуються на підприємствах у фондовій та нефондовій формах, використовуються для покриття їх фінансових зобов'язань, фінансування як поточних витрат, так і витрат, пов'язаних з розширеним відтворенням та підвищенням ринкової вартості бізнесу.

Систематизація фінансових ресурсів передбачає їх поділ на власні, позичені та залучені фінансові ресурси. До складу власних фінансових ресурсів підприємств належать статутний капітал (основні й додаткові внески засновників), амортизаційні відрахування, чистий прибуток. До позичених ресурсів підприємств відносять довгострокові та короткострокові банківські кредити, емісію облигацій. Залучені джерела формування фінансових ресурсів підприємств включають кредиторську заборгованість перед постачальниками, бюджетом, позабюджетними фондами, страховими організаціями тощо.

Класифікація та види фінансових ресурсів підприємств найбільш повно розкриті через їх поділ за такими критеріями, як кругообіг, використання, право власності. Найбільш поширеним є розгляд видів фінансових ресурсів підприємств як власних, залучених та позичених.

Фінансові ресурси слід розглядати як найбільш дефіцитний для вітчизняних підприємств ресурс, нестача якого гальмує загальний розвиток. Водночас фінансові ресурси є найбільш мобільними серед

інших елементів ресурсної бази, що в умовах мінливості та постійних змін зовнішнього середовища підприємств є ключовим фактором ефективності.

Отже, вітчизняним підприємствам для забезпечення конкурентоспроможності та рентабельності необхідно ефективно управляти власними, залученими та позиченими фінансовими ресурсами.

Управління фінансовими ресурсами розглядають як:

- один з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств у сучасних умовах;

- діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємств, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування»;

- процес управлінських дій підприємств у сфері формування та використання грошових коштів фондового та нефондового характеру [6, с. 118].

Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємств оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів їх розвитку; організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових ресурсів; максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємств [7, с. 81].

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємств доцільно враховувати такі вимоги, як існування причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи, динамічність, здатність до зміни якісного стану.

У сучасних умовах господарювання процес управління фінансовими ресурсами підприємств складається з таких основних етапів:

- 1) виявлення та формулювання проблеми або нереалізованих можливостей, цілей та завдань управління фінансовими ресурсами;

- 2) звернення до досвіду менеджерів щодо управління фінансовими ресурсами (визначення початкових даних системи, визначення критеріїв ефективності, визначення альтернативних шляхів вирішення проблеми);

- 3) визначення з альтернативних рішень найкращого;

- 4) прийняття управлінського рішення, його реалізація;

- 5) аналіз результатів прийнятого рішення щодо можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування в процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому [7, с. 82].

Ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств залежить від обґрунтованості застосовуваних методів управління, а саме традиційних та прогресивних.

Традиційними методами управління фінансовими ресурсами підприємств є:

- зростання власних фінансових ресурсів за рахунок здійснення додаткових внесків засновників, зростання прибутку, одержання пільг з податку на прибуток, фінансової допомоги на безповоротній основі;

- зростання позичених фінансових ресурсів щодо одержання товарних та банківських кредитів на вигідних умовах;

- збільшення залучених фінансових ресурсів (кредиторська заборгованість в межах дотримання платіжної дисципліни);

До прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств належать:

- зростання власних фінансових ресурсів за рахунок розміщення депозитарних розписок на міжнародних фінансових ринках, розміщення похідних цінних паперів, таких як опціони та ф'ючерси за акціями підприємства;

- збільшення позичених фінансових ресурсів (розміщення корпоративних облігацій підприємств на вітчизняному та міжнародному ринках, одержання позичкового капіталу за операціями «репо», одержання вексельного комерційного кредиту);

- оптимізація структури активів підприємств (дисконтування дебіторської заборгованості підприємств, одержання основних засобів у лізинг, застосування товаророзпорядчих цінних паперів);

- залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, впровадження інновацій для збільшення ресурсного потенціалу підприємств, розширення можливостей вкладення капіталу, забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг, завоювання додаткових сегментів ринку, генерування додаткового доходу тощо.

Зазначений поділ окреслює три найважливіші особливості прогресивних методів порівняно з традиційними, такі як використання цінних паперів широкого функціонального складу; підвищення ефективності діяльності підприємств на основі оптимізації структури активів; залучення додаткових фінансових ресурсів як на вітчизняному, так і на міжнародних фінансових ринках.

Процес ефективного управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств багато в чому залежить від ступеня забезпечення їх економічної безпеки. Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється для кожного підприємства завданням забезпечення стабільності функціонування й досягнення головних цілей своєї діяльності.

Економічну безпеку підприємств можна розглядати як практичне використання таких засад сучасного управління, як своєчасна реакція на зміни в зовнішньому середовищі, ситуаційний підхід до управління, швидкість та адекватність реакції, що забезпечить адаптацію підприємства до умов функціонування.

Формування системи управління економічною безпекою підприємств передбачає максимально

ефективне використання ресурсного потенціалу підприємств, створення адекватних організаційних структур, розроблення відповідних механізмів та засобів реагування, що забезпечувало би стабільне функціонування підприємств на теперішньому етапі та стійкий розвиток у майбутньому [8].

В сучасному безпекознавстві виділяють ресурсний підхід до визначення складових економічної безпеки підприємства, який базується на тому, що підприємство у своїй діяльності використовує певну сукупність фінансових ресурсів, відповідно, економічну безпеку слід формувати через виокремлення загроз кожному з видів фінансових ресурсів підприємства. В результаті цього виокремлюють такі складові економічної безпеки підприємств [9, с. 23]:

- безпека власного капіталу, яка спирається на чинники, що стосуються акціонерного капіталу підприємств;
- безпека позиченого капіталу, що базується на ризиках формування позикових фінансових ресурсів;
- безпека залученого капіталу, яка формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Такий підхід до визначення основних складових економічної безпеки підприємств є універсальним. Проте необхідно враховувати особливості функціонування підприємств різних форм власності та галузей економіки. Якщо брати до уваги корпоративну, інформаційну та галузеву складові, то система безпеки підприємств буде унікальною та особливою.

Найбільш пріоритетним напрямом забезпечення економічної безпеки підприємств є збільшення джерел формування фінансових ресурсів та ефективності їх використання. Головною метою економічної безпеки підприємств є гарантування фінансової стійкості та максимально ефективного функціонування підприємств у поточному періоді, а також досягнення високого потенціалу розвитку в майбутньому, головною умовою якого є здатність протистояти наявним негативним зовнішнім та внутрішнім факторам, небезпекам та загрозам, які здатні порушити фінансову рівновагу на підприємствах та спричинити кризові явища та загрози.

Економічна безпека підприємств щодо формування та використання фінансових ресурсів характеризується такими основними властивостями, як гнучкість, адаптивність, ефективність, достатність для забезпечення стратегій розвитку та безпеки функціонування. Крім означених властивостей, доцільно виділити характерні властивості системи економічної безпеки, якими є організованість, динамічність, керованість, захищеність, контрольованість.

Економічна безпека підприємств, заснована на оптимальному співвідношенні всіх зазначених

властивостей, дасть їм змогу бути ресурсозабезпеченими, стійкими, адекватно реагувати на виклики й загрози, розвиватися та вдосконалюватися в поточному та стратегічному періодах. Ресурсорієнтований підхід є основою оцінювання можливостей розвитку підприємства та розроблення стратегій його функціонування на перспективу.

Концептуальна схема формування стратегії розвитку підприємств на безпеку орієнтованих засадах, запропонована авторами, зображена на рис. 1. Ця схема включає такі складові, як формування стратегії розвитку підприємств, її реалізація та стратегічний контроль, коригування. Такий підхід базується на оцінюванні рівня ресурсів та ресурсного потенціалу підприємств, дає змогу оцінювати поточний рівень економічної безпеки підприємств. Для розроблення стратегії розвитку підприємства вважаємо за доцільне запропонувати сценарний розвиток подій і визначити оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний сценарій розвитку підприємств та системи їх безпеки.

Можна виділити три стратегічні альтернативи розвитку підприємств. Перший тип стратегії пов'язаний з необхідністю та своєчасністю реагування на ризики й загрози у формуванні та використанні фінансових ресурсів підприємств. Другий тип спрямований на прогнозування та попередження небезпек і загроз, створення сприятливих умов у формуванні та використанні фінансових ресурсів підприємств. Третій тип – це стратегія економічної безпеки, спрямована на відшкодування збитків та відновлення докризових обсягів фінансових ресурсів підприємств.

Кожен тип стратегій забезпечення економічної безпеки формування та використання фінансових ресурсів підприємств можна застосовувати як окремо, так й у їх взаємозв'язку, тобто доповнювати один одного для досягнення поставлених цілей.

Реалізація стратегії розвитку підприємств охоплює моніторинг рівня економічної безпеки, оцінювання рівня ресурсів та ресурсного потенціалу, аналіз та оцінювання рівня економічної безпеки, розроблення оптимістичного, песимістичного та найбільш ймовірного сценарію розвитку підприємств та систем їх безпеки, обґрунтування фінансового потенціалу для реалізації стратегії розвитку й ефективності системи їх економічної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, управління фінансовими ресурсами в контексті забезпечення економічної безпеки підприємств має бути спрямовано на забезпечення стійкого стану їх захищеності від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, за якого забезпечується стабільне досягнення основних цілей формування та ефективного використання фінансових ресурсів задля досягнення позитивних фінансових результатів.

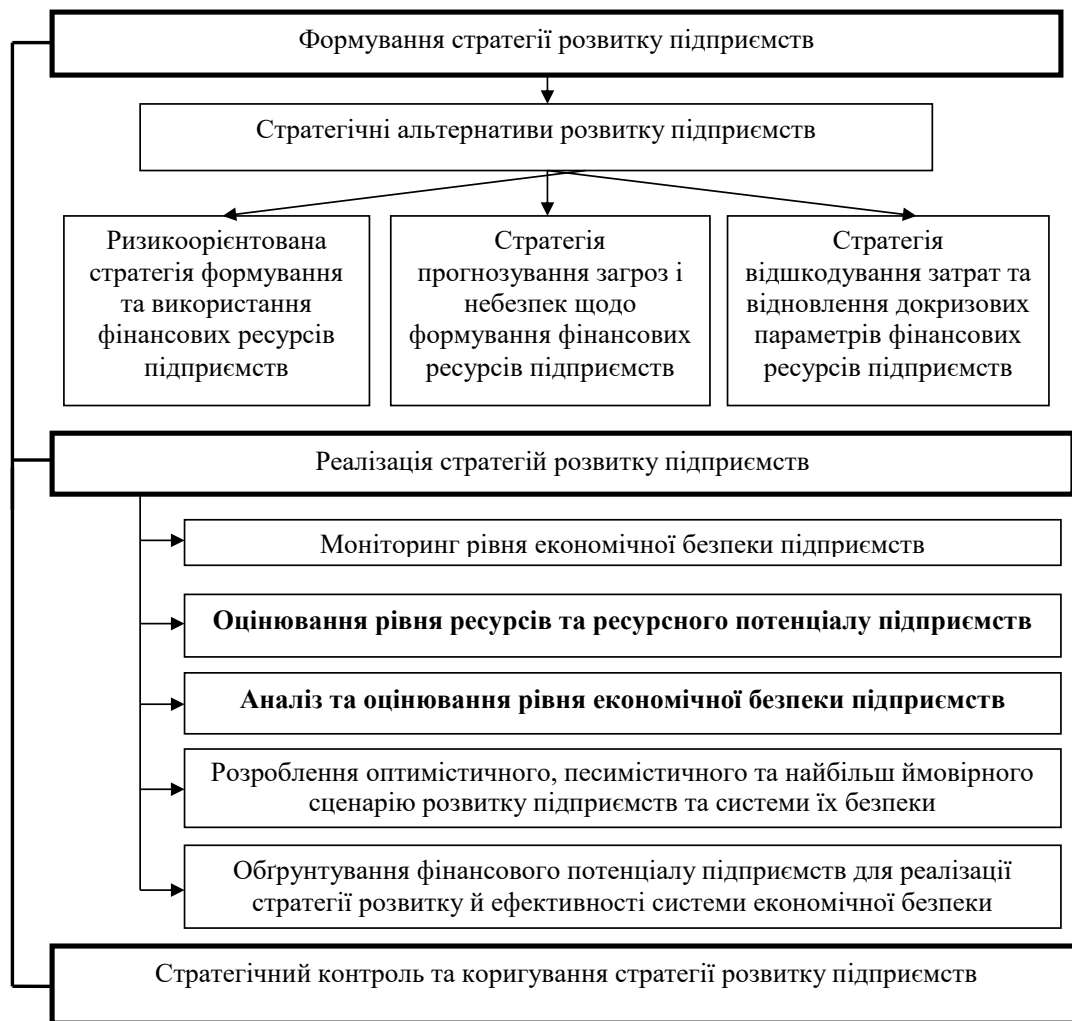


Рис. 1. Концептуальна схема формування стратегії розвитку підприємств на безпеко орієнтованих засадах

Джерело: розроблено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хрущ Н.В. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства. *Економіст*. 2017. № 7. С. 28–31.
2. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол., наук. ред. А.М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2009. 571 с.
3. Павлова Л.Н. Фінансовий менеджмент. Керування грошовим обігом підприємства. Москва : Банки й біржі ; ЮНІТІ, 2009. 400 с.
4. Осипов В.І. Економіка підприємства. Одеса : Маяк, 2005. 724 с.
5. Опарін В.М. Фінанси – інституціональна структура суспільства *Фінанси України*. 2008. № 8. С. 24–31.
6. Пічугіна Т.С., Рубцов В.В. Класифікація методів управління фінансовими ресурсами підприємства. *Вісник НТУ*. 2017. № 54. С. 117–122.
7. Меренкова Л.О. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України. *Економічна наука*. 2017. Вип. 14. С. 79–83.
8. Філіппова С.В., Дашковський О.С. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 2 (3). URL:

<http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/17-21.pdf> (дата звернення: 27.11.2019).

9. Філіппова С.В. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління. Одеса, 2015. 196 с.

REFERENCES:

1. Khrushch N. V. (2017) Analiz ta otsinka rivnyia prybutkovosti finansovykh resursiv pidpryyemstva [Analysis and evaluation of the level of profitability of financial resources of the enterprise]. *Ekonomist*, pp. 28–31.
2. Poddyer'ohin A. M. (2009) *Finansy pidpryyemstv* [Business Finance]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
3. Pavlova L. N. (2009) *Finansovyy menedzhment. Keruvannya hroshovym obihom pidpryyemstva* [Financial Management. Management of cash flow of the enterprise]. Moskva : Banky y birzhi ; YUNYTY. (in Russian)
4. Osypov V. I. (2005) *Ekonomika pidpryyemstva* [Economy of the enterprise]. Odessa : Mayak. (in Ukrainian)
5. Oparin V. M. (2008) *Finansy – instytutsionalna struktura suspilstva* [Institutional Structure of Society]. *Finansy Ukrainy*, pp. 24–31. (in Ukrainian)

6. Pichuhina T. S., Rubtsov V. V. (2017) Klasyfikatsiya metodiv upravlinnya finansovymy resursamy pidpryyemstva [Classification of methods of management of financial resources of the enterprise]. *Visnyk NTU*, pp. 117–122.

7. Merenkova L. O. (2017) Osoblyvosti upravlinnya finansovymy resursamy pidpryyemstva na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy. [Features of management of financial resources of the enterprise at the present stage of development of economy of Ukraine]. *Ekonomichna nauka*, pp. 79–83.

8. Filyppova S. V., Dashkovskyy O. S. (2012) Systema formuvannya i zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva. [System of formation and maintenance of economic security of the enterprise]. *Ekonomika: realiyi chasu*. no. 2 (3), pp. 17–21. Available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/17-21.pdf> (accessed 27 November 2019).

9. Filyppova S. V. (2015) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv real'noho sektoru ekonomiky v umovakh vartisno-oriyentovanoho upravlinnya: monohrafiya. [Economic security of enterprises of the real sector of economy in the conditions of value-oriented management]. Odesa. (in Ukrainian)

Kopylyuk OksanaDoctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of
Financial and Economic Security and Banking
Lviv University of Trade and Economics**Rushchyshyn Nadiya**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Financial and Economic Security and Banking Business
Lviv University of Trade and Economics**Rushchyshyn Mariia**Student
Lviv University of Trade and Economics

FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT AS AN INTEGRATED ENVIRONMENTAL PROTECTION OF ENTERPRISES

The purpose of the article. The purpose of the article is to summarize the theoretical and methodological principles of financial resources management in the system of economic security of enterprises and to identify their features at the present stage of economic development.

Methodology. To solve the tasks set out in the article, the following methods were used: theoretical generalization – to determine the essential features of financial resources of enterprises; comparative method when considering methods of managing financial resources of enterprises – traditional and progressive; abstract-logical method is used in drawing conclusions about the use of financial resources management methods to ensure the economic security of enterprises.

Results. Scientific approaches to determining the nature of financial resources of enterprises are generalized. The types of financial resources of enterprises (own, borrowed and involved) and their constituent elements are outlined. The essence, purpose and stages of management of financial resources of enterprises are covered. The methods of management of financial resources of enterprises are described and the components of traditional and progressive management methods are presented. The features of progressive methods of managing financial resources of enterprises in comparison with traditional ones are highlighted. It is noted that the process of effective management of financial resources of domestic enterprises depends on the degree of ensuring their economic security. The essence of economic security of enterprises is described. The resource approach to determining the components of economic security of enterprises is presented. The features of economic security of enterprises regarding the formation and use of financial resources are outlined. The types of strategies for ensuring the economic security of the formation and use of financial resources of enterprises are proposed.

Practical implications. The results of the study are aimed at achieving positive changes in the effective use of financial resources management methods to ensure the economic security of enterprises. A resource-based approach to identifying the components of an enterprise's economic security will, in practice, highlight the threats to each of the enterprise's financial resources and minimize or neutralize them. The results of the study can be used by enterprises to enhance economic security for the formation and use of financial resources and further increase them.

Value/originality. In our work, investigating the methods of managing financial resources, it was found that they play a more important role in ensuring the economic security of the functioning of enterprises, and changing the conditions of their operation, under the influence of external and internal factors, threatens the profitability of enterprises, increase additional sources of replenishment of financial resources and efficient their use. Issues of improvement of methods of management of financial resources and their role in maintenance of safety and reliability of the enterprises in the modern risky conditions of functioning define prospects of development of further researches.

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION AND MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S ADMINISTRATIVE ACTIVITIES

УДК 334.032

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-39>

Корчинська О.О.

к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національний університет «Львівська політехніка»

Карковська В.Я.

к.е.н., доцент, доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національний університет «Львівська політехніка»

У статті наведено та розглянуто теоретичні аспекти категорії «адміністративна діяльність підприємства», виокремлено елементи та фактори впливу на неї та визначено принципи формування адміністративної діяльності підприємства. Встановлено також основні аспекти і функції управління. Наведено теоретичні погляди науковців. Визначено місце та значення управління в системі звичайної діяльності підприємства. У статті також розкрито основні завдання, які можна вирішити за допомогою розробленої ефективної системи управління, а ще наведено перелік чинників, що впливають на адміністративну діяльність підприємства. Досліджено, що адміністративний вплив здійснюється на соціальну систему підприємства, тобто на відносини людей у процесі виробничої діяльності. Управлінська діяльність, що є елементом всієї системи управління підприємством, також залежить від впливу на неї чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: підприємство, адміністративна діяльність, система управління, методи управління, принципи та функції управління.

В статті приведені і розглянуті теоретичні аспекти категорії «адми-

нистративная деятельность предприятия», выделены элементы и факторы влияния на нее и определены принципы формирования административной деятельности предприятия. Установлены также основные аспекты и функции управления. Приведены теоретические взгляды ученых. Определено место и значение управления в системе обычной деятельности предприятия. В статье также раскрыты основные задачи, которые можно решить с помощью разработанной эффективной системы управления, а еще перечислены факторы, влияющие на административную деятельность предприятия. Доказано, что административное влияние осуществляется на социальную систему предприятия, то есть на отношения людей в процессе производственной деятельности. Управленческая деятельность является элементом всей системы управления предприятием и зависит от влияния на нее факторов внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: предприятие, административная деятельность, система управления, методы управления, принципы и функции управления.

Managing an enterprise as an economic category is objective in nature, driven by the differentiation and division of labor, the allocation of appropriate types of economic and labor activities that require their organization and coordination (coordination) in space and time. Objectivity of management is harmoniously combined with the subjectivity of management actions that determine the essence of management activities carried out by the subject of management (management system) in relation to the object of management (a complex of socio-technical elements of the enterprise). It is important for the enterprise in the process of management to have a qualified manager-management, which will set the pace of work for the whole team. After all, enterprise management, being a product of division of labor, being separated into an independent activity, organizes, regulates and coordinates the other types of economic activity of the enterprise. This is his special mission. By introducing an enterprise management system, that is, using management as a process, the enterprise will be able to improve its financial performance, because management is a set of interrelated, mutually agreed and mutually agreed management actions of the administrative apparatus of the enterprise aimed at improving production efficiency, maximizing the potential of all production resources and the realization of entrepreneurial interest. Administrative issues were studied sporadically, which could not have led to serious problems in the development of the theory of administration for business entities. Administrative management is one of the first areas that emerged within management as a science. To date, private enterprises in Ukraine make up a large proportion of businesses based on the private property of individuals and legal entities. The development of a modern society requires constant updating of the management system. Adaptation of effective management business technologies into the system of management of business structures and public administration can be considered as a breakthrough in this area.

Key words: enterprise, administrative activity, management system, management methods, principles and functions of management.

Постановка проблеми. Сучасна економічна реформа в Україні, яка здійснюється у напрямі ринкових перетворень, докорінно змінює характер економічних відносин, принципи та процес керування. Глибокі політичні та соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, спрямовані насамперед на формування нової економічної системи, яка ґрунтується на ринкових механізмах господарювання. Питання адміністративного керування вивчалися епізодично, що не могло не привести до виникнення серйозних проблем у розробленні теорії адміністрування для господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Певний дефіцит поняття сутності і значення адміністративного керування призвели до реальних втрат важливих питань у господарській діяльності

підприємства. До найбільш суттєвих та значущих робіт, що з'явилися в останні роки, в яких досліджуються питання адміністративного керування, можна віднести праці І. Адізеса, О.В. Райченка, Г.І. Дібніса, О.О. Ромахової та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування шляхів удосконалення адміністративної діяльності підприємства. Для досягнення визначеної мети сформульовано такі завдання: розкрити сутність поняття «адміністративна діяльність підприємства»; розглянути чинники впливу на формування системи керування та адміністративної діяльності підприємства; охарактеризувати можливість упровадження збалансованої довготермінової перспективи як основи удосконалення адміністративної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна економічна реформа в Україні, яка здійснюється у напрямі ринкових перетворень, докорінно змінює характер економічних відносин, принципи та процес керування. Глибокі політичні та соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, спрямовані насамперед на формування нової економічної системи, яка ґрунтується на ринкових механізмах господарювання.

У приватному підприємстві закладено великий потенціал, який є рушійною силою для здійснення вдалих і результативних економічних реформ. Однак розвиток приватного підприємства можливий лише за умови проектування у суспільстві та державі сприятливого середовища для його існування та прогресу [1, с. 12].

Категорія «діяльність» широко обговорювалася в науковій та філософській літературі. Більшість авторів розуміють діяльність як спосіб існування соціальної дійсності. При цьому зміст людської діяльності в найбільш широкому розумінні – це процес взаємодії між суб'єктом і об'єктом з метою цілеспрямованого перетворення людиною тих чи інших матеріальних чи ідеальних форм буття [2].

У науковий обіг термін «адміністративна діяльність» увів радянський вчений-адміністративіст І.І. Євтихєв, який визначав адміністративну діяльність як діяльність виконавчо-розпорядчих органів у формі видання актів керування та застосування примусу [2, с. 174].

Вкрай важливо зазначити, що в Україні дотепер так і немає загально визнаного поняття адміністративної діяльності та чітко усталеної її концепції.

З основних науково обґрунтованих та методологічно правильних підходів можемо відзначити такі.

Як зазначає Л. Гордієнко, адміністративна діяльність – це діяльність працівників апарату керування, яка здійснюється в межах визначеної посади і є предметом дослідження адміністративного менеджменту. Відповідно до поділу управлінської праці вона зазначає, що первинною структурно-функціональною одиницею в системі управлінської праці є посадова діяльність індивіда, тобто вона розглядає адміністративну діяльність із позиції аналізу системи «посада – працівник». Відправним пунктом дослідження посади як управлінської категорії є виявлення її основних системних характеристик: структури, зв'язків, функцій, організації [3].

Ми погоджуємося з позицією С. Кирія, який зазначає, що в широкому розумінні адміністративний – це той, що пов'язаний загалом з управлінською діяльністю, як політичною, так і власне адміністративною, а у вузькому тлумаченні адміністративний – той, що пов'язаний з бюрократичним методом керування та виконанням політичних рішень [5].

Адміністративне керування можна розглядати як самостійний вид управлінської діяльності або ж як одну із функцій керівника. Виділення адміністративного керування як самостійного виду діяльності визначається трудомісткістю і складністю процесів, які підлягають адмініструванню.

А. Файоль вважав, що адміністративний вплив здійснюється на соціальну систему підприємства, тобто на відносини людей у процесі виробничої діяльності [1, с. 15].

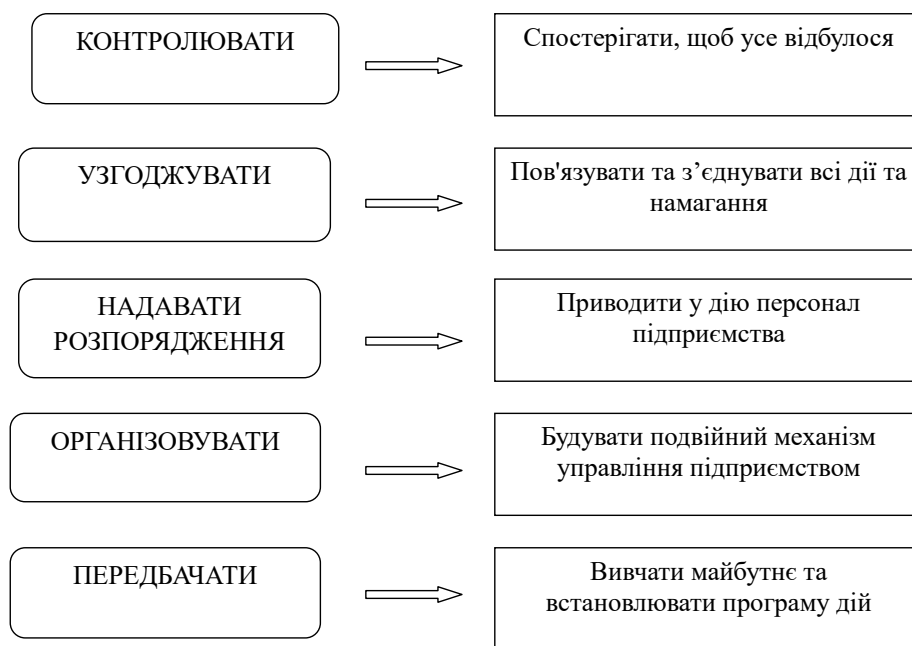


Рис. 1. Основні функції управління за А. Файодем

У процесному підході, що зародився в період 20-х років і отримав повноцінний розвиток у 50-і роки ХХ ст., процес управління наведений як виконання сукупності взаємозалежних дій – управлінських функцій. Було виділено чотири первинні функції управління: планування, організація, мотивація і контроль, які пов'язані в єдиний процес, щоб сформулювати і досягти цілей організації (рис. 2).

Таким чином, проведені теоретичні дослідження дали змогу визначити передумови виникнення адміністрування, а саме:

- виділення функцій управління;
- поява підрозділів на підприємстві, які виконують окремі функції управління;



Рис. 2. Первинні функції управління для досягнення цілей організації

- формування групи помічників керівника, які спеціалізуються на виконанні визначених функцій;
- налагодження взаємозв'язку та забезпечення взаємодії між підлеглими та між окремими підрозділами [6; 7].

Тобто під адміністративною діяльністю слід розуміти управлінську діяльність, яка передбачає встановлення, підтримку штатних параметрів функціонування організації шляхом чіткої формалізації, суворої регламентації, контролю і регулювання діяльності трудового колективу, що спрямована на вирішення зовнішніх завдань, досягнення цільових орієнтирів, забезпечення стійкості організації у зовнішньому середовищі.

Управління підприємством є одним із напрямів його звичайної діяльності і при цьому необхідною та обов'язковою умовою, що забезпечує цілісність, синергічність і противоентропійність підприємства як виробничої системи. Будучи самостійним видом діяльності, що реалізується в межах звичайної діяльності виробничого підприємства, управління «накладається», «пронизує» решту напрямів його діяльності (рис. 3), забезпечуючи тим самим як можливість їхнього безпосереднього здійснення, так і сумісну узгодженість у реалізації загальної мети діяльності підприємства [8]. Ключова роль управління полягає в мобілізації ресурсів підприємства на здійснення позначених на рисунку видів

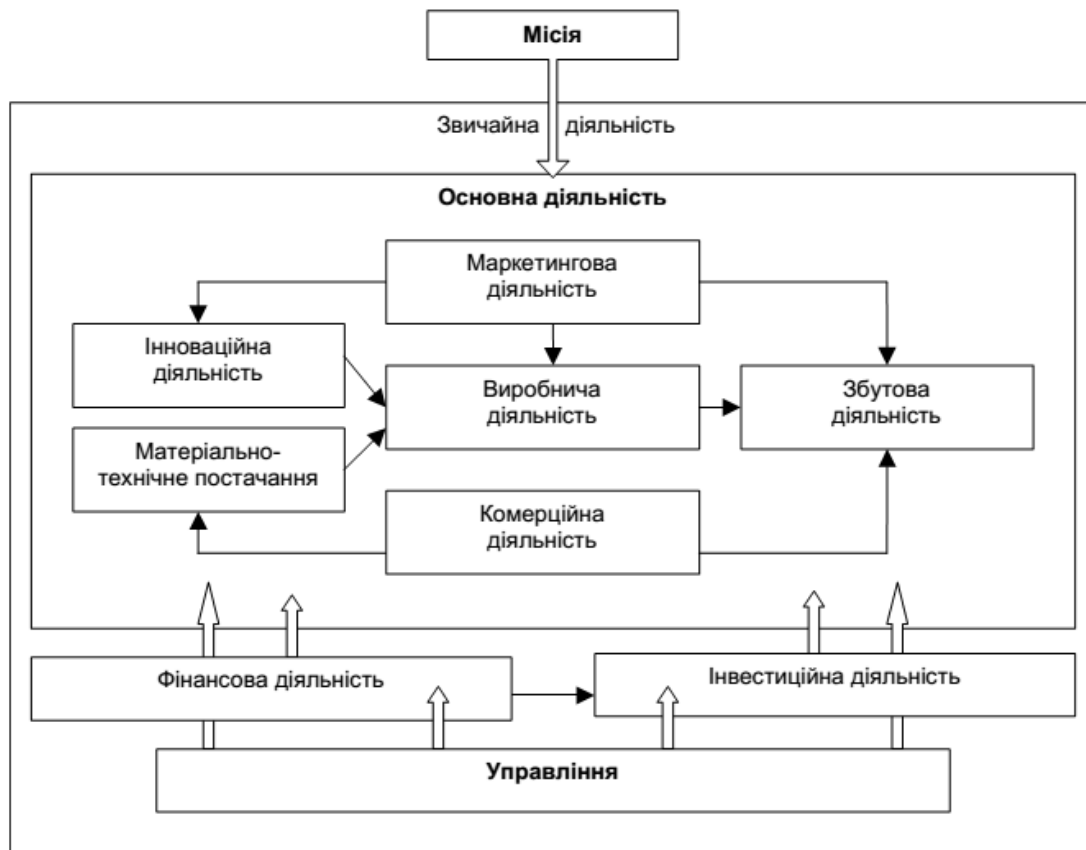


Рис. 3. Напрями звичайної діяльності підприємства

діяльності й відповідних процесів, а також у підтримці балансу між ними.

Система адміністративного керування – Administrative Management System – є основою ефективного керування для будь-яких компаній світу [9, с. 21].

Система адміністративного керування дає змогу істотно підвищити ефективність будь-якого підприємства, його прибутковість і конкурентоспроможність. Підвищується довгострокова конкурентоспроможність підприємств без суттєвих вкладень у модернізацію виробництва [6, с. 65].

Початково система адміністративного керування спрямована на якісне вирішення двох основних завдань керування:

- раціональна організація праці на кожному робочому місці;

- мотивація кожного працівника підприємства до продуктивної і якісної праці.

Відповідно до цього, цілісна система адміністративного керування складається з двох взаємозалежних підсистем:

- підсистема I – Система адміністративного керування підприємством, або Організаційна система керування;

- підсистема II – Система адміністративного керування персоналом, або Раціональна модель трудових відносин, що базується на ефективній системі оплати праці [8].

Будь-яке підприємство піддається впливу величезної кількості факторів та чинників. Управлінська діяльність, що є елементом всієї системи управління, також залежить від впливу на неї чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. На рис. 4 показуємо вплив різних чинників на діяльність керівника, який уособлює усю діяльність підприємства та систему управління зокрема.

З рис. 4 видно, що фактори мають прямий вплив, безпосередньо від їхнього позитивного чи негативного впливу залежить загальний результат діяльності підприємства.

Система управління базується на трьох основних складниках:

- інформаційній підтримці процесів розроблення і реалізації рішень;

- наборі типових бізнес-процедур для вирішення поставлених завдань;

- системі активізації персоналу [9].

Динамічні зміни зовнішнього середовища, його турбулентність вимагають постійного розвитку та вдосконалення системи управління підприємством, розроблення нових прогресивних методів і механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники діяльності підприємства. В таких умовах виставляються нові вимоги до формування механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинна забезпечуватися як впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання [10].

Значний внесок у розвиток адміністрування у межах розроблення функціонального підходу до управління зроблено А. Файолем (рис. 5).

Потреба в управлінні, тобто в необхідності прийняття того чи іншого рішення, виникає тільки у разі виникнення проблеми. Проблема загалом визначається двома станами: що задається (бажаним); фактичним (прогнозованим).

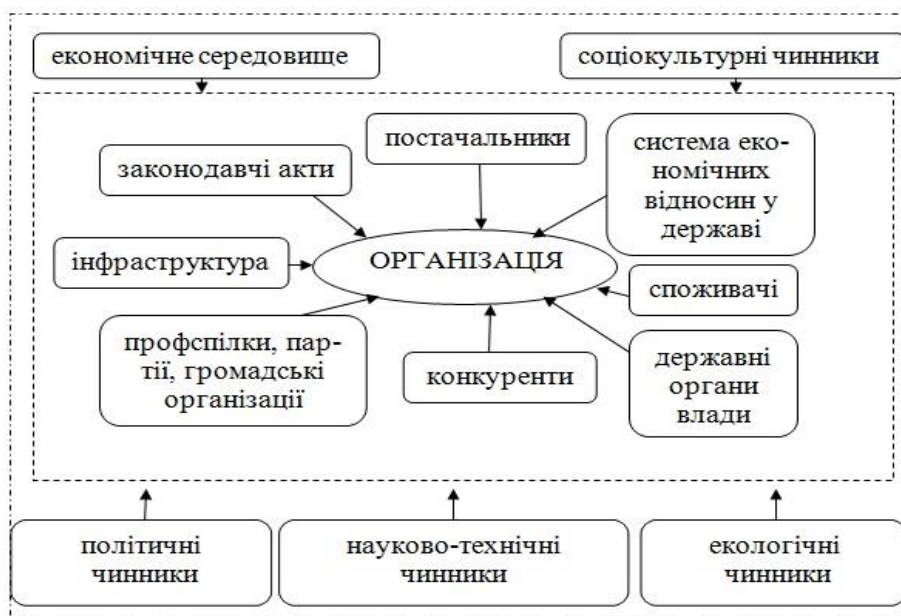


Рис. 4. Фактори впливу на адміністративну діяльність організації



Рис. 5. Принципи управління за А. Файодем

Для забезпечення конкурентоспроможності і закріплення на ринку підприємству необхідно постійно працювати в напрямі забезпечення ефективного управління підприємством, яке повинно базуватися на забезпеченні діалектичного поєднання зовнішньої і внутрішньої ефективності управління. Зовнішня ефективність управління характеризується ступенем досягнення цілей та ступенем виконання планів діяльності підприємства. Внутрішня ефективність може бути охарактеризована за допомогою показників економічної, фінансової, ресурсної ефективності, а також показників, що характеризують соціальний, науково-технічний та екологічний ефект управління підприємством.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, адміністративне керування можна розглядати як самостійний вид управлінської діяльності або ж як одну з функцій керівника. Виділення адміністративного керування як самостійного виду діяльності визначається трудомісткістю і складністю процесів, які підлягають адмініструванню.

Спосіб успішної адміністративної діяльності передбачає виконання управлінцями таких найважливіших функцій: одержання інформації про реальний стан справ; аналіз цієї інформації та виявлення причин або чинників, що зумовлюють негативні наслідки; прийняття рішень щодо дій, за допомогою яких реальний стан справ можна привести у відповідність із бажаним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторова О.О. Адміністративний менеджмент: навч. посіб. Харків: ХНАУ, 2014. 383с.
2. Евтихийев И.И. Виды и формы административной деятельности: дисс. докт. юрид. наук: спец. 12.00.14 «Административное право; информационное право» / И.И. Евтихийев. М., 1948. 365 с.
3. Гордієнко Л.Ю. Менеджмент державної установи: навч. посіб. Х.: Вид-во ХДЕУ, 2001. 152 с.

4. Азовкин И.А. Государственное управление и административное право; под ред. Ю.М. Козлова. М.: Юрид. лит., 1978. 360 с.

5. Кирій С. Адміністративна діяльність як структурно-функціональний компонент державного керування URL: www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2009/2009-01%281%29/Kiryi.pdf (дата звернення: 01.11.2019)

6. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підруч. для студ. вищ. навч. закл. 2–ге вид., випр., допов. Київ: Академвидав, 2007. 576с.

7. Стадник В.В. Менеджмент: підруч. для студ. вищ. навч. закл. 2–ге вид., випр., допов. Київ: Академвидав, 2007. 472 с.

8. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту: навч. посіб. Київ: Каравела, 2007. 304 с.

9. Новікова М.М. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент і адміністрування (адміністративний менеджмент)» (для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030601 – Менеджмент). Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 98 с.

10. Волков О.И. Экономика предприятия: курс лекцій. М.: ИНФРА-М, 2003. 280 с.

REFERENCES:

1. Hutorova O. O., Stasenko O. M. (2014) Administratyvnyi menedzhment [Administrative management]. Kharkiv: KhNAU. (in Ukrainian)
2. Evtykhyev Y. Y. (1948) Vydy i formy admynstratyvnoi deiatelnosti [Types and forms of administrative activity]. Moscow. (in Russian)
3. Hordiienko L. Yu. (2001) Menedzhment derzhavnoi ustanovy [Management of a state institution]. Kharkiv: KhDEU. (in Ukrainian)
4. Azovkyn Y. A., Alekhyn A. P., Kozlov Yu. M., Lazarev V. M. (1978) Hosudarstvennoe upravlenye y admynstratyvnoe pravo [Public Administration and Administrative Law]. Moscow. (in Russian)
5. Kyrii S. (2009) Administratyvna diialnist yak strukturno-funktsionalnyi komponent derzhavnoho keruvannya [Administrative activity as a structural and functional component of public administration]. Available at: www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2009/2009-01%281%29/Kiryi.pdf. (accessed 01 November 2019).

6. Khmil F. I. (2007) *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of Management]. Kyiv: Akademydav. (in Ukrainian)

7. Stadnyk V. V., Yokhna M. A. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Akademydav. (in Ukrainian)

8. Tulenkov M. V. (2007) *Suchasni teorii menedzhmentu* [Modern management theories]. Kyiv: Caravella. (in Ukrainian)

9. Novikova M. M. (2016) *Konspekt leksii z dysypliny "Menedzhment i administruvannia (administrativnyi menedzhment)"* [Management and administration (administrative management)]. Kharkiv: KhNUMH im. O.M. Beketova. (in Ukrainian)

10. Volkov O. Y., Skliarenko V. K. (2003) *Ekonomyka predpriyatya* [Enterprise economy]. Moscow: YNFRA-M. (in Russian)

Korchynska Oleksandra

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Administrative
and Financial Management
Lviv Polytechnic National University

Karkovska Veronika

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Administrative
and Financial Management
Lviv Polytechnic National University

FORMATION AND MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S ADMINISTRATIVE ACTIVITIES

The purpose of the article. The deep political and socio-economic transformations taking place in Ukraine are aimed, first and foremost, at the formation of a new economic system based on market mechanisms of management. Administrative issues were studied sporadically, which could not have led to serious problems in the development of the theory of administration for business entities. Certain deficits of the concept of essence and importance of administrative management have led to real losses of important issues in the economic activity of the enterprise.

Methodology. The following research methods are used in the article: comparative analysis, systematization and generalization – to reveal the essence and content of basic categories, methods of grouping and concretization – to clarify classification schemes. The information base of the diploma work is the results of scientific researches of statistics, data of the Internet.

Results. Management of the enterprise is one of the directions of its normal activity, and at the same time a necessary and obligatory condition that ensures the integrity, synergy and anti-entropy of the enterprise as a production system. Being an independent activity that is implemented within the ordinary activities of a manufacturing enterprise, management “imposes”, “permeates” the rest of its activities.

Administrative management can be considered as an independent type of management activity or as one of the functions of the manager. Allocation of administrative management as an independent activity is determined by the complexity and complexity of the processes to be administered.

Any business is influenced by a huge number of factors and factors. Management activity, which is an element of the entire management system, also depends on the influence of external and internal environmental factors on it. We show the influence of various factors on the activity of the manager, which represents the whole activity of the enterprise, and the management system, in particular.

The system of administrative management can significantly improve the efficiency of any enterprise, its profitability and competitiveness. Increasing long-term competitiveness of enterprises without significant investments in production modernization. The need for management, that is, the need to make a decision, arises only when a problem arises.

In order to ensure competitiveness and consolidation in the market, an enterprise must constantly work towards ensuring effective management of the enterprise, which should be based on ensuring a dialectical combination of external and internal management effectiveness.

Practical implications. Successful formation of the administrative activity of the enterprise ensures timely management decisions, which provide solutions to all problematic issues and situations, and minimizes the risk and losses that they can lead to.

Value/originality. In the process of writing the article, we tried to summarize the theoretical aspects and developments concerning the essence of the administrative activity of the enterprise, which helped to define the basic functions and principles of management.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ГНУЧКОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СЕРТИФІКАЦІЄЮ ПРОДУКЦІЇ

METHODOLOGICAL BASES OF CONSTRUCTION A FLEXIBLE PRODUCT CERTIFICATION MANAGEMENT SYSTEM

УДК 65.018

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-40>

Криворучко Н.В.

головний судовий експерт відділу
товарознавчих та гемологічних
досліджень
Харківський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр
Міністерства внутрішніх справ України

Нікітенко С.В.

старший судовий експерт відділу
товарознавчих та гемологічних
досліджень
Харківський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр
Міністерства внутрішніх справ України

Стаття присвячена дослідженню методологічних основ побудови гнучкої системи управління сертифікацією продукції, яка би дала змогу забезпечити відповідність вітчизняної продукції європейським та міжнародним стандартам якості, уникнути протиріч між наявними системами оцінки відповідності продукції або послуг міжнародним нормативам. Побудовано загальну структурну схему гнучкої системи управління сертифікацією згідно з концепцією адаптивного управління. Гнучкість системи управління сертифікацією забезпечується сукупністю взаємозв'язаних механізмів, що застосовують методологічні, інструментальні й інформаційні засоби (методи та моделі) для вирішення поставленої проблеми. Розроблені концепція, технологія і схема взаємозв'язку гнучкої системи управління сертифікацією, які ґрунтуються на безперервному аналізі поточної реалізації відповідних програм сертифікації в умовах впливу багатьох чинників, а також вимог міжнародних організацій, що дасть змогу синтезувати відповідну стратегію сертифікації вітчизняної продукції та послуг.

Ключові слова: сертифікація, стандартизація, оцінка відповідності, гнучка система управління, механізм, адаптація, метод.

Статья посвящена исследованию методологических основ построения гибкой

системы управления сертификацией продукции, которая бы позволила обеспечить соответствие отечественной продукции европейским и международным стандартам качества, избежать противоречий между существующими системами оценки соответствия продукции или услуг международным нормативам. Построена общая структурная схема гибкой системы управления сертификацией согласно концепции адаптивного управления. Гибкость системы управления сертификацией обеспечивается совокупностью взаимосвязанных механизмов, которые применяют методологические, инструментальные и информационные средства (методы и модели) для решения поставленной проблемы. Разработаны концепция, технология и схема взаимосвязи гибкой системы управления сертификацией, которые основываются на непрерывном анализе текущей реализации соответствующих программ сертификации в условиях влияния многих факторов, а также требований международных организаций, что позволит синтезировать соответствующую стратегию сертификации отечественной продукции и услуг.

Ключевые слова: сертификация, стандартизация, оценка соответствия, гибкая система управления, механизм, адаптация, метод.

The article is devoted to the research of the methodological bases of construction a flexible product certification management system that would ensure conformity of domestic products with European and international quality standards, avoid contradictions between existing systems for products conformity assessment to international standards. Two stages of organization of certification system are distinguished, in particular: providing and realization of conditions for creation and manufacturing of products belonging to certification and organization and carrying out the certification of products as confirmation of their compliance with the requirements of technical rules and regulations. The flexible certification management system uses the divisibility hypothesis in the allocation of the basic planning and regulation functions as the main components of the management process, its implementation is possible only when using a specially designed decision support system, as presented in the research. A general block diagram of a flexible certification management system according to the concept of adaptive management is constructed. The flexibility of the certification management system is ensured by a set of interconnected mechanisms that use methodological, instrumental and information tools (methods and models) to solve the problem. A concept, technology and interconnection scheme of a flexible certification management system have been developed, which are based on a continuous analysis of the current implementation of relevant certification programs under the influence of many factors, as well as the requirements of international organizations, which will allow us to synthesize an appropriate certification strategy for domestic products and services. A general block diagram of a flexible certification management system is developed in accordance with the concept of adaptive management in the form of a set of interconnected mechanisms based on the use of a specific set of methodological, instrumental and information tools (methods and models) to improve management processes. The overall mechanism for a flexible certification management system is represented by the following components: a monitoring mechanism to address the collection and initial processing of the situation; a decision-making mechanism to produce possible managerial influences and to select the best one in terms of the effectiveness of the certification management system as a whole; a mechanism for analyzing the effectiveness of the certification management system to evaluate and analyze the management measures implemented, the effectiveness of the entire certification management system in terms of meeting global and local goals; the adaptation mechanism implements the functions of adjustment, improvement and development of the control system at all management levels.

Key words: certification, standardization, conformity assessment, flexible management system, mechanism, adaptation, method.

Постановка проблеми. Розвиток конкуренції на вітчизняному та міжнародному ринках вимагає від сучасних виробників надання потенційним споживачам достовірної інформації про якість товару. Зважаючи на це, поширення здобув такий вид контролю, як сертифікація продукції чи послуг. Обов'язкова сертифікація у більшості країн Західної Європи, США та Японії пов'язана насамперед із безпекою, охороною здоров'я споживачів і навколишнього середовища.

Сертифікація – це визнаний у світі спосіб незалежної оцінки відповідності продукції, процесів і послуг встановленим вимогам. Основною метою сертифікації є насамперед мінімізація ризиків, яким піддається споживач. По-друге, сертифікація має допомогти у відстеженні пересування продукції, аби в разі заподіяння шкоди споживачеві або довіллю можна було б через орган з сертифікації знайти безпосереднього виробника та пред'явити йому позов. Сертифікація слугує основою дер-

жавного регулювання безпеки товарів та послуг. Її основною функцією є захист людини, її майна і природного середовища від негативних наслідків сучасного науково-технічного розвитку, від несумлінних виробників і продавців, а також створення умов для чесної конкурентної боротьби [2]. Поняття «сертифікація» та «стандартизація» тісно пов'язані між собою. Сертифікація може проводитися лише за наявності нормативних документів, на відповідність яким оцінюється продукція, процес чи послуга.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням технічного регулювання та відповідності вітчизняних та європейських стандартів якості, а також удосконаленню системи сертифікації в Україні присвячено праці багатьох вітчизняних економістів, таких як Ю.Й. Гарасим [2], Л.Ю. Валага [1], С.В. Вознюк, В.В. Дятлова [4], О.О. Нагорна [8], І.А. Оносова [9] та ін.

Постановка завдання. В Україні здійснюється поетапний процес реформування системи технічного регулювання з переходом від обов'язкової сертифікації в державній системі сертифікації (УкрСЕПРО) до європейської системи оцінки відповідності, відповідно до Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [5], що вступив у дію 10.02.2016 року. Припинила свою дію введена в Україні Декретом КМУ «Про стандартизацію і сертифікацію» № 46-93 від 10.05.1993 р. державна система обов'язкової та добровільної сертифікації продукції УкрСЕПРО [3]. Система передбачала проведення обов'язкової сертифікації широкого кола продукції на відповідність конкретним вимогам конкретних стандартів, включених до «Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні», затвердженого наказом Держспоживстандарту України № 28 від 01.02.2005р [10]. Реєстрація документів державної системи сертифікації припинена з 01.01.2018 р.

Сьогодні державна система сертифікації знаходиться на стадії реформування, метою якого є гармонізація законодавчої та нормативної бази України з європейською і перехід на систему оцінки відповідності продукції за вимогами українських Технічних регламентів (аналогів європейських Директив). У межах реформи Міністерство економічного розвитку і торгівлі України планує до 2020 року створити та ввести в дію адаптовану до вимог Світової організації та Євросоюзу систему технічного регулювання, що дозволить українським виробникам безперешкодно виходити на іноземні ринки.

Єдиний ринок є однією з основних цілей утворення Європейського Союзу. Концепція єдиного ринку надає країнам-членам ЄС можливість вільного руху товарів, послуг, капіталу на ньому, що передбачає відсутність високих митних тарифів

та наявність єдиних правил щодо безпеки продукції. Якщо продукція відповідає Директивам ЄС, нормам та відповідним стандартам, продукт має право бути розміщеним по усій території ЄС. Основними міжнародними організаціями, які сертифікують якість продукції (послуг), крім ISO, є також Європейський Комітет з оцінювання та сертифікації систем якості (EQS), Європейська мережа оцінювання та сертифікації систем якості (EQNET), Європейська організація з випробувань та сертифікації (EOTC) та ін. Оцінка відповідності продукції в ЄС є основною вимогою і розглядається як безпека держави та її громадян. Виробники можуть обрати будь-який відповідний орган, що юридично має право на проведення процедури оцінки відповідності.

Через важливість впливу сертифікації продукції на розвиток економіки країни загалом процеси управління сертифікацією є об'єктом державного регулювання. Основним завданням держави в цьому зв'язку є визначення методів і засобів ефективного управління сертифікацією.

Реалізація цього завдання можлива в тому разі, якщо процес управління сертифікацією розглядати як гнучку систему. Необхідність розроблення гнучкої системи управління сертифікацією викликана високим ступенем впливу зовнішнього середовища і внутрішніх умов на досліджуваний процес, невідповідністю багатьох видів вітчизняної продукції європейським та міжнародним стандартам якості, наявністю протиріч між системами оцінки якості та відповідності продукції або послуг міжнародним нормативам, великою кількістю організацій різного рівня, що здійснюють оцінку відповідності, тощо.

У зв'язку з цим метою цього дослідження є визначення методологічних основ побудови гнучкої системи управління сертифікацією продукції, яка б дозволила забезпечити відповідність вітчизняної продукції європейським та міжнародним стандартам якості, уникнути протиріч між наявними системами оцінки відповідності продукції або послуг міжнародним нормативам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гнучка СУ сертифікацією характеризується безперервністю процесу управління, паралельністю виконання різноманітних етапів управління, органічним сполученням у єдиний інтегрований комплекс всієї сукупності процесів синтезу товарної стратегії, формування виробничих програм та їх коригування під впливом змін зовнішніх і внутрішніх вимог до якості продукції та послуг.

Гнучка СУ сертифікацією повинна базуватися на таких принципах [2; 4; 8]:

- забезпечення державних інтересів під час оцінки безпеки продукції та вірогідності інформації про її якість;
- добровільність або обов'язковість;

- об'єктивність, тобто незалежність від виробника і споживача;
- достовірність, тобто використання професійної випробувальної бази;
- виключення дискримінації в сертифікації продукції вітчизняних і закордонних виробників;
- надання виробникові права вибору органу сертифікації й випробувальної лабораторії;
- установа відповідальності учасників сертифікації;
- правове і технічне забезпечення, а також багатофункціональність використання результатів сертифікації (сертифікатів і знаків відповідності) виробником, торгівлею, споживачами, органами нагляду, митницею, страховими організаціями, біржами, аукціонами, арбітражем, судом;
- відкритість інформації про позитивні результати сертифікації або про припинення дії сертифіката;
- розмаїття форм і методів проведення сертифікації продукції з урахуванням її специфіки, характеру виробництва і споживання.

Організація сертифікації має дві стадії:

1) забезпечення та реалізація умов для створення і виробництва продукції, що підлягає сертифікації;

2) організація і проведення сертифікації продукції як підтвердження її відповідності вимогам нормативно-технічної документації.

Під час конструювання і функціонування системи управління сертифікацією використовується концепція адаптивного управління, що базується на трьох основних положеннях: про адекватність моделі процесу управління реальному процесу сертифікації, про єдність завдань планування і регулювання, про можливість оцінювання очікуваного ефекту від проведених у процесі сертифікації заходів.

Процеси управління сертифікацією мають велику кількість складників з різноманітними зв'язками між ними, є високою мірою динамічними, містять нефункціональні зв'язки між складниками, зазнають дії великого числа різних за своїм характером перешкод. І, як наслідок, такі процеси управління нетривіальні, погано формалізуються. Тому, на відміну від простих систем управління, базуючись на запропонованій М.М. Моїсеєвим [7] гіпотезі роздільності, задача синтезу оптимального управління сертифікацією і його реалізація розв'язується в два етапи: будується програмна траєкторія і визначається управління, що реалізовує програму.

У гнучкій системі управління сертифікацією гіпотеза роздільності використовується під час виділення таких функцій, як планування і регулювання. Планування – це визначення оптимальної програмної траєкторії керованої системи на заданий період часу (розроблення плану сертифікації), що зветься далі періодом планування. Регу-

лювання – це знаходження керуючих впливів, які спрямовані на усунення випадкових перешкод, що відхиляють керовану систему від оптимальної програмної траєкторії (реалізація програми сертифікації продукції (послуг) підприємства, що була спланована раніше).

Таким чином, можна стверджувати, що планування і регулювання – це дві основних складових частини процесу управління сертифікацією, реалізація яких можлива тільки у разі використання спеціально сконструйованої системи підтримки прийняття і реалізації рішень [6].

Побудова гнучкої системи управління сертифікацією вимагає розроблення відповідної технології. Технологія гнучкої СУ сертифікацією є ітеративним процесом, під час якого робиться конкретизація діяльності кожного етапу процесу сертифікації за термінами виконання та виконавцями.

Розглядаючи різноманітні аспекти управління сертифікацією, необхідно виділити дві складові частини управління, що забезпечують можливість управління сертифікацією: організаційно-правову й економічну.

До організаційної складової частини системи управління сертифікацією відносяться органи сертифікації, заявники, сертифікаційні центри, випробувальні лабораторії. Органи сертифікації – це органи, що здійснюють специфікацію і відповідають за її результати. Але вони обов'язково мають пройти акредитацію, тобто отримати офіційні повноваження на здійснення діяльності сертифікації. Заявники – це підприємства, організації, громадяни, що звернулися із заявкою на проведення сертифікації конкретного типу (марки) продукції. Сертифікаційні центри – це органи, що проводять сертифікацію продукції дуже вузької номенклатури. Випробувальні лабораторії – це виробничі підрозділи, що безпосередньо проводять випробування, перевірку і зіставлення їхніх результатів.

Правові основи обов'язкової і добровільної сертифікації продукції, послуг та інших об'єктів в Україні регламентуються Законом «Про сертифікацію продукції і послуг», що відповідає міжнародним нормам у цій сфері. Організація і контроль робіт із сертифікації здійснюється Комітетом зі стандартизації, метрології і сертифікації. Поряд із сертифікацією виробництв і продукції Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) здійснюється сертифікація або акредитація випробувальних центрів, що можуть проводити сертифікацію продукції. Цим центрам ISO видає ліцензію на сертифікацію.

Загальну структурну схему гнучкої системи управління сертифікацією згідно з концепцією адаптивного управління наведемо у вигляді сукупності взаємозв'язаних **механізмів**, під якими будемо розуміти засіб застосування певної сукупності методологічних, інструментальних і

інформаційних засобів (методів та моделей) для розв'язання поставленої проблеми (рис. 1).

Нижче наведено опис основних складників механізму гнучкої системи управління сертифікацією.

Механізм моніторингу призначений для розв'язання завдань збору і первинної обробки інформації про ситуацію, що склалася. Він включає декілька складників: збір даних, первинну обробку даних, перевірку адекватності інформації, відповідальність за інформацію.

Збір даних передбачає наявність системи показників оцінки якості, що повинні бути вимірні, правила збору даних.

Первинна обробка даних включає обчислення множини показників у відповідності з певними засобами і алгоритмами їхнього обчислення, пороговими значеннями, засобами групування і згортки показників.

Перевірка адекватності інформації призначена для встановлення ступеня відповідності отриманої інформації реальної ситуації, що склалася на об'єкті управління. Ця складова частина включає систему показників адекватності інформації, засоби перевірки адекватності, в тому числі статистичні, засоби виявлення викривленої інформації.

Складник **відповідальності за інформацію** розв'язує завдання встановлення відповідальності за зміст інформації і включає множину мір відповідальності, інструкції про порядок їхнього застосування, систему розмежування відповідальності за окремими особами.

Необхідність включення останніх двох складових частин до механізму моніторингу зумовлена можливістю навмисної фальсифікації в процесі сертифікації. У межах цих складових частин розв'язуються завдання виявлення ознак таких дій. Механізм встановлення відповідальності покликаний також виключити порушення відповідальних осіб у процесі здійснення сертифікації продукції чи послуг.

Механізм прийняття рішень призначений для вироблення можливих керуючих впливів та здійснює вибір найкращого з погляду ефективності системи управління сертифікації загалом. Він також включає низку складників, що реалізують різноманітні етапи процесу прийняття рішень: оцінку ситуації, вироблення рішення, реалізацію рішення.

Оцінка ситуації призначена для розв'язання завдань класифікації ситуацій і вироблення альтернативних варіантів управління. Вона включає

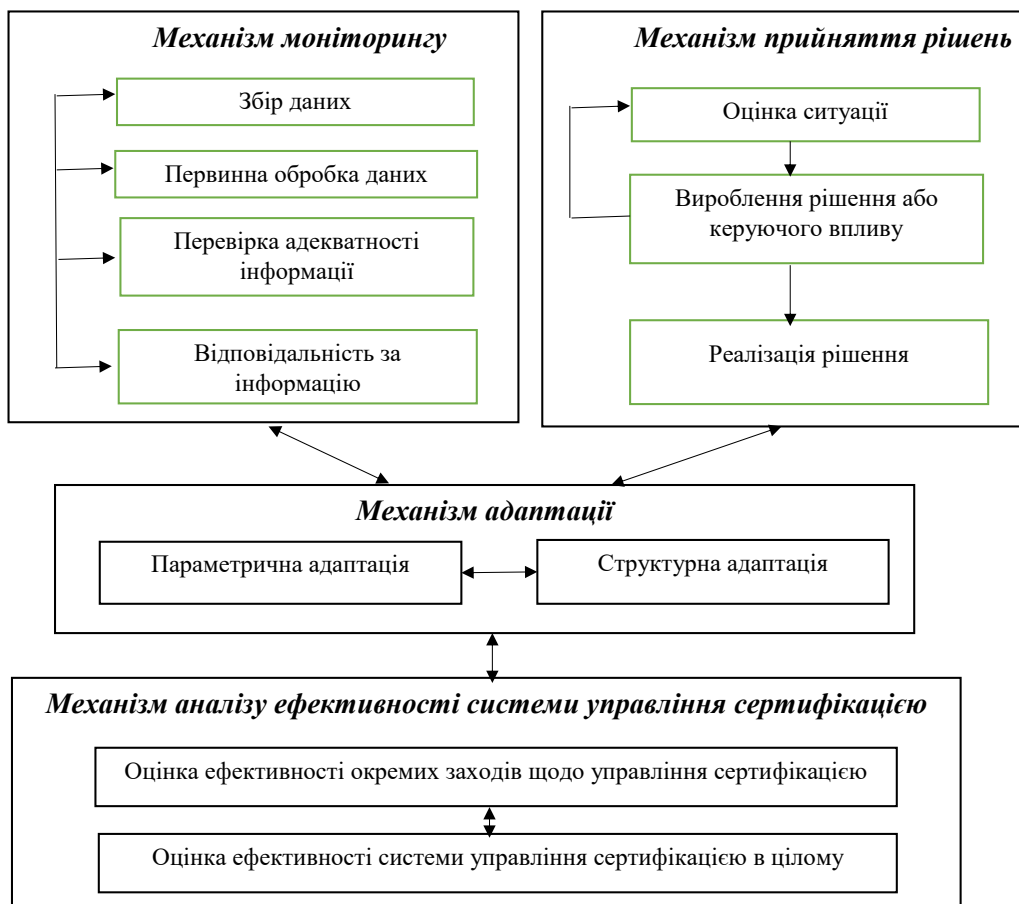


Рис. 1. Схема взаємозв'язку механізмів гнучкої системи управління сертифікацією

засоби розрахунку оцінок якості продукції (послуг), узагальнених оцінок їх відповідності встановленим нормативним значенням, класифікаційних таблиць і алгоритмів їхнього застосування, засоби вироблення вихідної множини альтернатив управління, засоби ц алгоритми організації експертного оцінювання і т.д.

Вироблення рішення покликане вирішити головне завдання управління – визначити той набір керуючих впливів, що буде застосовуватися для кожного конкретного випадку сертифікації.

Для вироблення найбільш прийняттого рішення в механізм вироблення рішення повинні надходити як складники для планування рішення, так і складники для оцінки наслідків реалізації рішення. Тому механізм вироблення рішення в свою чергу розпадається на етапи розрахунку, імітації і аналізу.

Реалізація рішення повинна забезпечити проведення всіх управлінських заходів, розроблених у межах вироблення рішення.

Механізм аналізу ефективності системи управління сертифікацією закликаний розв'язати питання про ефективність проведених керуючих заходів, ефективності роботи всієї системи управління сертифікацією з погляду виконання глобальних і локальних цілей. Таким чином, у межах цього механізму реалізується принцип зворотного зв'язку, покладений в основу проектування гнучкої системи управління сертифікацією. Цей механізм включає оцінку ефективності проведення заходів та оцінку ефективності системи управління загалом.

У склад оцінки ефективності заходів включаються засоби й алгоритми оцінки показників якості і відповідності продукції, яка підпала під процедуру сертифікації. Одним із центральних моментів під час розв'язання завдань оцінки є застосування засобів згортки критеріїв і отримання узагальненої оцінки відповідності.

Оцінка ефективності системи управління закликана визначити ступінь адекватності системи управління сертифікацією тим цілям, що ставляться перед цією системою, і виявити недоліки системи управління.

Механізм аналізу ефективності системи управління тісно пов'язаний із механізмом моніторингу, що забезпечує отримання вірогідної інформації для аналізу.

Механізм адаптації реалізує функції настройки, вдосконалення і розвитку системи управління на різноманітних рівнях. Цей механізм реалізує принципи гнучкості і стійкості, а також принцип зворотного зв'язку. Механізм адаптації включає взаємозв'язані механізми параметричної (внутрішньої) адаптації і структурної (зовнішньої) адаптації [6].

Параметрична адаптація здійснює настройку системи управління на управління сертифікацією

конкретного продукту з урахуванням його якісних характеристик. В її склад включаються засоби оцінки відповідності продукту, алгоритми взаємодії системи управління сертифікацією на різних рівнях відповідальності, засоби мікро- і макроекономічного прогнозування, засоби настройки параметрів моделей, що входять до складу всіх інших механізмів системи управління.

Структурна адаптація призначена для розвитку самої системи управління. У межах цього складника механізму адаптації змінюються структура системи управління, склад механізмів системи управління, в тому числі організаційно-правових. Структурна адаптація заснована на аналізі результатів управління, проведених не тільки для конкретного процесу сертифікації, але з урахуванням досвіду роботи системи загалом за весь час її існування. Структурна адаптація системи управління може бути також викликана зміною державної політики з питань сертифікації, мети управління сертифікацією або істотних змін в економіці країни. Тому структурна адаптація включає формування мети, реструктуризацію і реорганізацію системи управління сертифікацією.

Формування мети ґрунтується в основному на неформальних процедурах обґрунтування вибору мети і задач системи управління, що впливають з аналізу процесу сертифікації і політики держави щодо неї.

Реструктуризація включає як неформальні процедури розкладу складних цілей і завдань системи управління на менші функціональні завдання, так і формальні процедури побудови організаційної структури системи управління, а також формальні і неформальні засоби оцінки відповідності системи управління її меті.

Висновки з проведеного дослідження. У статті визначені методологічні основи побудови гнучкої системи управління сертифікацією продукції, яка б дала змогу забезпечити відповідність вітчизняної продукції європейським та міжнародним стандартам якості, уникнути протиріч між наявними системами оцінки відповідності продукції або послуг міжнародним нормативам. Загальну структурну схему гнучкої системи управління сертифікацією було побудовано згідно з концепцією адаптивного управління у вигляді сукупності взаємозв'язаних механізмів, що застосовують методологічні, інструментальні й інформаційні засоби (методи та моделі) для розв'язання поставленої проблеми. Розроблені концепція, технологія і схема взаємозв'язку гнучкої системи управління сертифікацією ґрунтуються на безперервному аналізі поточної реалізації відповідних програм сертифікації в умовах впливу багатьох чинників, а також вимог міжнародних організацій, що дасть змогу синтезувати відповідну стратегію сертифікації вітчизняної продукції або послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валага Л.Ю. Ефективність адаптації національної системи технічного регулювання у відповідність до вимог Європейського Союзу. *Вісник КНУТД*. 2014. № 1. С. 235–243.
2. Гарасим Ю.Й. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті угоди про асоціацію України та ЄС. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: Економічні науки*. 2015. № 3 (80). с. 59–65.
3. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/46-93> (дата звернення: 29.11.2019).
4. Дятлова В.В., Вознюк С.В. Система технічного регулювання в Україні: етапи і механізми трансформації. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2013. № 2 (31). С. 144–148.
5. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 14, ст.96.
6. Милов А.В. Адаптивные системы экономико-математической поддержки принятия решений. *Економічна кібернетика*. 2000. № 3–4. С. 46–50.
7. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа. М.: Наука, 1981. 488с.
8. Нагорна О.О. Система технічного регулювання як складова інноваційного розвитку економіки України. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2014. № 6 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3145> (дата звернення: 29.11.2019).
9. Оносова І.А. Моніторинг і оцінка стану гармонізації національних стандартів на харчову продукцію в контексті державної політики України. *Товарознавство та інновації*. 2013. Вип. 5. С. 179–187.
10. Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні Наказ Держспоживстандарту України № 28 від 01.02.2005 р. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=48576 (дата звернення: 29.11.2019).

REFERENCES:

1. Valaga L. Yu. (2014) Efektivnist adaptatsiyi nacionalnoyi sistemi tehničnogo reguluvannya u vidpovidnist do vimog Yevropejskogo Soyuzu [Effectiveness of the national technical regulation system adaptation

to the European Union requirements]. *Visnik KNUVD*. vol. 1, pp. 235–243.

2. Garasim Yu..J. (2015) Analiz nacionalnoyi sistemi standartizatsiyi i sertifikatsiyi u konteksti ugodi pro asociatsiyu Ukrayini ta YeS [Analysis of the national standardization and certification system in the context of the Ukraine-EU Association Agreement]. *Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansi, pravo. Naukovij zhurnal. Seriya: Ekonomichni nauki*. Vol 3 (80). pp. 59–65.

3. Dekret Kabinetu Ministriv Ukrayini "Pro standartizatsiyu i sertifikatsiyu". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/46-93> (accessed 29 November 2019).

4. Dyatlova V. V., Voznyuk S. V. (2013) Sistema tehničnogo reguluvannya v Ukrayini: etapi i mehanizmi transformatsiyi [Technical regulation system in Ukraine: stages and mechanisms of transformation]. *Visnik Donbaskoyi derzhavnoyi mashinobudivnoyi akademiyi*. Vol 2 (31). pp. 144–148.

5. Zakon Ukrayini "Pro tehnični reglamenti ta ocinku vidpovidnosti". *Vidomosti Verhovnoyi Radi (VVR)*, 2015, № 14, pp. 96.

6. Milov A. V. (2000) Adaptivnye sistemy ekonomiko-matematicheskoy podderzhki prinyatiya reshenij [Adaptive systems of economic and mathematical decision support]. *Ekonomichna kibernetika*. Vol. 3–4, pp. 46–50.

7. Moiseev N. N. (1981) Matematicheskie zadachi sistemnogo analiza [Mathematical problems of system analysis]. M.: Nauka, pp. 488.

8. Nagorna O. O. (2014) Sistema tehničnogo reguluvannya yak skladova innovatsijnogo rozvitku ekonomiki Ukrayini [Technical regulation system as a component of innovative development of Ukraine's economy]. *Elektronne naukove fahove vidannya "Efektivna ekonomika"*. Vol 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3145> (accessed 29 November 2019).

9. Onosova I. A. (2013) Monitoring i ocinka stanu harmonizatsiyi nacionalnih standartiv na harchovu produkciyu v konteksti derzhavnoyi politiki Ukrayini [Monitoring and evaluation of the state harmonization of national food standards in the context of Ukraine's state policy]. *Tovarovnavstvo ta innovatsiyi*. Vol. 5. pp. 179–187.

10. Perelik produkciyi, sho pidlyagaye обов'язkovij sertifikatsiyi v Ukrayini [List of products to mandatory certification in Ukraine] *Nakaz Derzhspozhivstandartu Ukrayini № 28 – 01.02.2005*. Available at: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=48576 (accessed 29 November 2019).

Kryvoruchko Natalya

Chief Forensics Expert

Division of Commodity and Homological Research

Kharkov Scientifically-Research Expert-Criminalistic Center of

Ministry of Internal Affairs of Ukraine

Nikitenko Stanislav

Senior Forensics Expert

Division of Commodity and Homological Research

Kharkov Scientifically-Research Expert-Criminalistic Center of

Ministry of Internal Affairs of Ukraine

METHODOLOGICAL BASES OF CONSTRUCTION A FLEXIBLE PRODUCT CERTIFICATION MANAGEMENT SYSTEM

The purpose of the article. The need to develop a flexible certification management system is caused by the high degree of external and internal environmental impact on the process researched, the non-conformity of many domestic products with European and international quality standards, the existence of contradictions between existing quality assessment systems and the conformity of products or services to international standards, a large number of organizations for conformity assessment, etc. In this regard, the purpose of the research is to determine the methodological bases for construction a flexible product certification management system that would ensure compliance of domestic products with European and international quality standards, avoiding contradictions between existing systems for conformity assessment of products or services to international standards.

Methodology. When constructing and operating the certification management system, the concept of adaptive management is used on the basis of three main points: the adequacy of management of the real certification process, the planning and control problem, the ability to evaluate the expected effect of the certification process.

Results. A general block diagram of a flexible certification management system according to the concept of adaptive management is constructed. The flexibility of the certification management system is ensured by a set of interconnected systems mechanisms using methodological, instrumental and information tools. A concept, technology and interconnection scheme of a flexible certification management system have been developed, which are based on a continuous analysis of the current implementation of relevant certification programs under the influence of many factors, as well as the requirements of international organizations, which will allow us to synthesize an appropriate certification strategy for domestic products and services. A general block diagram of a flexible certification management system is developed in accordance with the concept of adaptive management in the form of a set of interconnected mechanisms based on the use of a specific set of methodological, instrumental and information tools (methods and models) to improve management processes. The overall mechanism for a flexible certification management system is represented by the following components: a monitoring mechanism to address the collection and initial processing of the situation; a decision-making mechanism to produce possible managerial influences and to select the best one in terms of the effectiveness of the certification management system as a whole; a mechanism for analyzing the effectiveness of the certification management system to evaluate and analyze the management measures implemented, the effectiveness of the entire certification management system in terms of meeting global and local goals; the adaptation mechanism implements the functions of adjustment, improvement and development of the control system at all management levels.

Practical implications. The practical implications of the results of implementation of flexible certification management system based on the divisibility hypothesis in the allocation of the basic planning and regulation functions as the main components of the management process, its implementation is possible only when using a specially designed decision support system, as presented in the research. The proposed flexible certification management system has a fundamental practical orientation as it is characterized by continuity of the management process, parallel execution of various stages of management, organic combination into a single integrated complex of the totality of synthesis process of product stewardship, the formation of production programs and their adjustment under the influence of changes in external and internal quality of products and services.

Value/originality. A concept, technology and interconnection scheme of a flexible certification management system, that have been developed, are based on a continuous analysis of the current implementation of relevant certification programs under the influence of many factors, as well as the requirements of international organizations, which will allow us to synthesize an appropriate certification strategy for domestic products and services.

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ У БАНКУ

CUSTOMER-ORIENTED STRATEGY AS AN ELEMENT OF THE MARKETING COMPLEX IN THE BANK

УДК 336.71

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-41>**Кухар Б.В.**

студент

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Малафєєв Т.Р.

к.н. держ. упр.,

доцент кафедри менеджменту

та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Традиційно маркетинг спирається на сегментацію цільового ринку – пошук людей зі схожими потребами і роботу з тими, хто забезпечує максимальну вигоду. Однак сьогодні споживачі хочуть індивідуального підходу, уваги, шанобливого ставлення. Маркетологи повинні ставитися до споживачів як цінних клієнтів. Компанії, орієнтовані на клієнта, прагнуть підвищити очікування і незабутній споживчий досвід. Щоб досягти цього, вони змінюють ключові моменти роботи з клієнтами. Запровадження стратегічного підходу клієнтоорієнтованого комплексу маркетингу у вітчизняних банках дасть імпульс у досягненні поставленої мети, підвищить конкурентоспроможність та ефективність діяльності банків. Роль державної політики в процесі запровадження сучасного стратегічного підходу маркетингу має бути вирішальною. Актуальним є розроблення цілісної системи стратегічних документів на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Ключові слова: клієнтоорієнтована стратегія, маркетинг, комплекс, клієнт, банк, Україна.

Традиционно маркетинг опирается на сегментацию целевого рынка – поиск людей с похожими потребностями и работу с теми, кто обеспечивает максимальную выгоду. Однако сегодня потребители хотят индивидуального подхода, внимания, уважительного отношения. Маркетологи должны относиться к потребителям как к ценным клиентам. Компании, ориентированные на клиента, стремятся повысить ожидания и незабываемый потребительский опыт. Чтобы достичь этого, они меняют ключевые моменты работы с клиентами. Внедрения стратегического подхода клиентоориентированного комплекса маркетинга в отечественных банках даст импульс в достижении поставленной цели, повысит конкурентоспособность и эффективность деятельности банков. Роль государственной политики в процессе внедрения современного стратегического подхода маркетинга должна быть решающей. Актуальной есть разработка целостной системы стратегических документов на государственном, региональном и местном уровнях.

людей с похожими потребностями и работу с теми, кто обеспечивает максимальную выгоду. Однако сегодня потребители хотят индивидуального подхода, внимания, уважительного отношения. Маркетологи должны относиться к потребителям как к ценным клиентам. Компании, ориентированные на клиента, стремятся повысить ожидания и незабываемый потребительский опыт. Чтобы достичь этого, они меняют ключевые моменты работы с клиентами. Внедрения стратегического подхода клиентоориентированного комплекса маркетинга в отечественных банках даст импульс в достижении поставленной цели, повысит конкурентоспособность и эффективность деятельности банков. Роль государственной политики в процессе внедрения современного стратегического подхода маркетинга должна быть решающей. Актуальной есть разработка целостной системы стратегических документов на государственном, региональном и местном уровнях.

Ключевые слова: клиентоориентированная стратегия, маркетинг, комплекс, клиент, банк, Украина.

Traditionally, marketing is based on segmentation and choice of the target market – searching for people with similar needs, their deeper understanding and working with those who are most relevant. Today, however, consumers want an individual approach, attention to their personal needs, a respectful attitude, an understanding of their life values and beliefs. Marketers should treat consumers as valuable customers who have the mind, emotions and soul. Customer-oriented companies seek not only to meet their needs, but also to substantially raise expectations, including the initiation of unforgettable impressions and unforgettable consumer experiences. In order to achieve this, they change key customer experiences. The Bank uses the latest technologies of customer interest, implements CRM systems in its activities. The introduction of a strategic approach of the client-oriented marketing complex in domestic banks will give power to the achievement of the set goal, increase the competitiveness and efficiency of the banks. The need to identify ways to meet new customer requirements and requests determines the scientific and practical interest in improving the efficiency of banks and their clients, and the implementation of a client-oriented strategy in practice. Increasing attention to customer service and customer service requires the bank to adopt new approaches, establish strong trusting relationships, quality and high standards of service. A well-designed client-oriented system should meet the needs of clients through an individual approach to each client or the development of new services, taking into account the expectations of their clients, and better at anticipating them. It can be argued that new relationships with clients and aspects of the Bank's activities are combined in a common desire to achieve loyalty, the ability to anticipate customer desires, to generate demand, which is a significant competitive advantage. The role of state policy in the process of implementing a strategic marketing approach should be decisive, as it is urgent to develop a comprehensive system of strategic documents at the state, regional and local levels.

Key words: client-oriented strategy, marketing, complex, client, bank, Ukraine.

Постановка проблеми. Натепер стан розвитку банківської системи України можна охарактеризувати як нестабільний. В умовах входження України в міжнародний економічний простір фінансові організації повинні удосконалювати конкурентну політику. Стратегія та ідеологія бізнес-маркетингу потребує поглибленого вивчення суб'єктів ринку, продуктів-аналогів, конкурентних переваг, упровадження інноваційних процесів в банківській сфері та залучення інвестиційних ресурсів. Керівництво банківських організацій повинно застосовувати стратегічні клієнтоорієнтовані підходи в діяльності та бачити перспективи майбутнього розвитку.

Загострення уваги до роботи з клієнтами та їх обслуговування вимагає від банку впровадження

нових підходів, встановлення міцних довірчих відносин, якості і високих стандартів обслуговування [3]. Особливої актуальності набуває це питання в сучасних умовах поглиблення кризових явищ в банківській системі та зростання недовіри громадян, підвищуються вимоги до комерційних банків та їхніх продуктів. Необхідність визначення шляхів задоволення нових вимог та запитів клієнтів зумовлює науковий і практичний інтерес до підвищення ефективності роботи банків та їхніх клієнтів на основі вивчення та вдосконалення клієнтоорієнтованої стратегії маркетингу банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Клієнтоорієнтованість бізнесу досліджується у працях таких зарубіжних науковців у сфері марке-

тингу, як М. Ваш, І. Манн, О. Мухортова, О. Новіков, Ф. Н'юелл та ін. Дослідження стратегії клієнтоцентричності банків проводили Ф. Котлер, Я. Гордон, Т. Рубін. Серед російських та українських дослідників слід відзначити К.М. Харського, Н.А. Чижова, Д.І. Хлебовича, Н.Б. Куршакову. Окремі аспекти впровадження клієнтоорієнтованого елементу маркетингу у банку досліджували Т. Леонович, Н.О. Маслова, В.Г. Подопрігора, ЕА. Герасимова, Е.С. Бердина, І.Є. Семенча, А.В. Нестеренко та ін. Хоча клієнтоорієнтована стратегія маркетингу декларується у звітах діяльності банків та розглядається деякими авторами, такими як Н.М. Пантелєєва, однак досконалого визначення клієнтоорієнтованості як елементу маркетингу у сучасному банку немає, і тому це питання потребує подальшого та глибшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження клієнтоорієнтованої стратегії як елементу комплексу маркетингу у банках України. Під час виконання роботи використано наукові методи дослідження: синтезу; індукції; систематизації та угруповань; економічного аналізу; хронологічні методи; графічний метод представлення результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із поняттям клієнтоорієнтованості можна зустрітися у програмах перспективного розвитку та звітах діяльності банків. Кожна друга компанія в Україні висуває клієнта на позицію головної цінності своєї діяльності. Хоча у практичному бізнесі це фіксується значно рідше.

Станом на 1 липня 2019 року в Україні діяло 76 банків. У 2018 р. кількість діючих банків зменшилася до 82 фінансових установ, у тому числі 38 банків з іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу в столичному капіталі банків становила 56%. Кількісна частка українських банків у 2018 році зменшилася на 3,8% до 9128. Ощадбанк лідирує у кількості підрозділів з 2 980 філій, а ПриватБанк посідає друге місце з 2108 філіями. У першій половині цього року Ощадбанк припинив дію 225 філій, в той час як ПриватБанк – 135. Велику мережу відділень має Райффайзен Банк Аваль – 504, Укрсіббанк – 315 відділень. Найбільше зростання кількості сегментів серед мегабанків виявив Альфа Банк – на 72 філії, до 259 (але при зменшенні кількості філій стала «сестринським» Укрсоцбанку на 22 – до 209), А-банк – на 9, до 220, Укрбудінвестбанк – до 42 (на 8), ПУМБ – на 7, до 172. Нині процес очищення завершився, і ситуація повернулася до стану нової рівноваги. Але банківський сектор зазнав не лише кількісних змін. А починаючи з 2018 року банківський сектор фіксує історичні рекорди з прибутковості. Цьому сприяє не лише жорстка монетарна політика НБУ і високі процентні ставки, а й більш зважена клієнтоорієнтована політика самих банків [9; 10].

З попередньої кризи банками зроблені висновки, покращені системи ризик-менеджменту. Це дало змогу їм зменшити витрати та переорієнтуватися на клієнтоорієнтовану ринкову структуру з такими стратегіями: індивідуальний підхід як повноцінне обслуговування клієнта, який не повинен проводитися в напрямі прямих продажів і активного залучення нових клієнтських потоків; зручність – необхідна спільна платформа для взаємодії з клієнтами банку; вдосконалення діяльності бізнесу, перехід від продукту і зайняття території обслуговування до клієнтоорієнтованості. Тепер увага фокусується не на продуктові, що впроваджується, або його ефективності та унікальності реалізації, а на задоволенні запитів клієнта за збереження користі банку.

Клієнтоорієнтована стратегія маркетингу у банку у свою чергу: розширює ідеї продажу, приводячи до більш ефективної реалізації; після перекупних відносин вибудовує єдину схему роботи з клієнтом; найцінніше – лояльність, тому що утримання старого клієнта для фінансової установи менш витратне, ніж залучення нового. Внаслідок незадовільного обслуговування більша частина клієнтів звертається до іншого банку, а кожен втрачений клієнт може негативно вплинути на імідж банку. Тому залучити клієнта до повторного звернення і підняти рівень його задоволеності особливо важливо. Тобто лояльність стає запорукою збереження конкурентних переваг установи [2, с. 353]. Таким чином, можна розглянути основні принципи, на яких ґрунтується клієнтоорієнтованість у банку (рис. 1).

Ключовим принципом клієнтоорієнтованості поставлена сумлінність. До персоналу, який виконує свої обов'язки акуратно, приділяє увагу скрупульозному веденню справи, обов'язково знову повернуться клієнти, його робота буде відзначена.

Принцип клієнтоорієнтованості заснований на знанні запитів і вимог свого клієнта. Сенс питання полягає в тому, що установа повинна чітко уявити й прорахувати те, що вимагає від них клієнт. Дізнатися про це дуже просто. Уважно слухати, вміло поставити питання і розуміти, що хоче клієнт. А після обслуговування в придбанні послуг просити у зворотному порядку відповісти про якість продукту або послуги, чи отримав клієнт задоволення від роботи цієї компанії. Ці немудрі дії показують піклування про клієнта, стимулюють його до повернення в банк.

Погодитися з клієнтом, зрозуміти його – обов'язковий принцип клієнтоорієнтованості. Коли стати на місце клієнта і проаналізувати моменти, які він долає для того, купити товар чи послугу у компанії, можна повною мірою відповісти на питання, чи залишився задоволеним, чи не викликані обурення, чи ніщо не дратує. Працівнику сподобався цей шлях, а, можливо, щось потребує

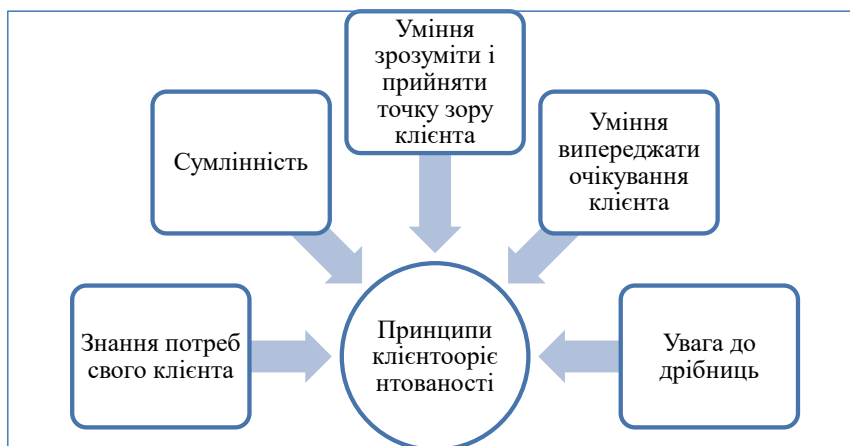


Рис. 1. Основні принципи клієнтоорієнтованості

Джерело: [2]

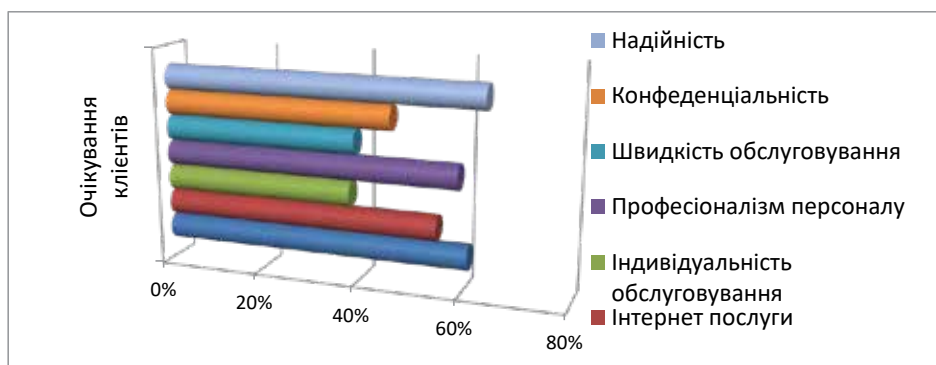


Рис. 2. Очікування клієнтів від банку

Джерело: [10]

змін. Відповіді на ці запитання означає стати на крок ближче до своїх клієнтів, підвищити клієнтоорієнтованість своєї установи.

Принцип клієнтоорієнтованості, який полягає в увазі до дрібниць, пояснює компанії те, щоб навчитися помічати те, що не подобається і може дратувати клієнта. Інколи маленькі моменти життєдіяльності можуть викликати у споживача незадоволення. Зважайте і змінюйте такі речі. Результатом вашої фінансової компанії залишаться задоволені обслуговуванням, бо клієнт знову повернеться.

Компанія повинна випереджувати очікування клієнтів і вражати їх. Це теж важливий принцип клієнтоорієнтованості. Він полягає в тому, що компанія повинна обслуговувати замовників на сходинку краще, ніж цього чекали навіть вони, і клієнти будуть задоволені [8].

Беручи до уваги опитування клієнтської бази на сайтах «Мінфіну», «Фориншурер» та «Bankoграф», офіційних сайтів ПриватБанку та НБУ, виходячи з показників орієнтованості на клієнта, стресостійкості, лояльності клієнтської бази, оцінок аналітиків, статистичних даних, можна виділити основні

види упереджених очікувань клієнтів, які в перспективі роботи банківської структури дають повністю зрозуміти вимоги та курс на розвиток маркетингу української банківської сфери. Вимоги повністю орієнтуються на відкриту інформацію і сприяють вибору банку клієнтами, подальшій співпраці та розвитку відносин між клієнтом і фінустановою (рисунок 2).

Проаналізуємо наявну систему реалізації клієнтоорієнтованої маркетингової стратегії на прикладі АТ КБ «ПриватБанк».

Постійно відкриваються нові відділення, банкомати та термінали самообслуговування, щоб покращити показники якості обслуговування клієнтів, проводяться навчання співробітників для доступності, підвищення компетентності та професійності банкірів країни. Продукти реалізуються прозоро, без комісій, які приховані, клієнти впевнено знають, на що витрачені кошти.

Є корпоративний кодекс фінансової установи, в якому зазначено, що клієнт – це основна цінність.

Опитування клієнтів, проведені міжнародною компанією GfK Ukraine, показують, що ПриватБанк став одним із трьох передових банків. Показники

задоволеності клієнтів у нього найвищі. На роботу у ПриватБанк приймають працівників високоосвічених і компетентних. Спеціалісти установи отримують на 15% більшу заробітну плату у порівнянні з його конкурентами.

У ПриватБанку запрацювала послуга, в якій за допомогою дзвінків проходить опитування клієнтів про задоволеність обслуговування установою. Сьогодні в 99,5% випадків оцінка позитивно задовільна. У відділеннях банку є рекламні плакати із зазначенням номера, який завжди прийме SMS із позначенням якості обслуговування чи скарги.

Клієнтами ПриватБанку є третина українського населення. Близько 2 мільйонів споживачів обслуговується у ПриватБанку. Мережа ПриватБанку є найбільшою серед комерційних банків України. Але, іноді в банківських установи утворюються черги. Щоб знизити показники цієї проблеми, застосовуються різноманітні методи.

Клієнтам пропонується самообслуговування за новітніми технологіями, за допомогою додатків для телефонів iPhone та Android, сервісів Інтернет-банк Приват24, безкоштовні «Платежі за телефоном 3700», «SMS-банкінг» та інші. Відходить потреба відвідувати банк.

Клієнтам надходить допомога регулярного нагадування, яка контролює питання за кредитами. Це надсилання SMS і листів на e-mail із нагадуваннями строків погашення та виплат за кредитами.

Інноваційність ПриватБанку передує за усіма показниками. Ґрунтуючись на наукових працях [3; 7] та практичних дослідженнях ПриватБанку, пропонуємо розглянути налагоджені шляхи модернізації клієнтоорієнтованості інтернетизованого і комп'ютеризованого банку.

Пластикові картки ПриватБанку є лідером за кількістю користування і видами проведених через них операцій. Проходить тестування системи використання картки в навчальних закладах як пропускнуої системи. Сумісна стратегія компанії WOG і Приват24 надали можливість споживачам отримувати живі гроші з карток при розрахунках за

послуги. Водночас банку не вдається на сто відсотків захистити своїх клієнтів від шахрайства. Тому перспективою для ПриватБанку є створення системи захисту прав споживача.

Щоб покращити своє функціонування широко використовується мобільний банкінг та термінали самообслуговування. Цими послугами користуються як фізичні так і юридичні споживачі.

Інтернет-банкінг став найбільш функціональним видом банківського обслуговування. Йому понад 10 років. Щоб підвищити рівень захисту обслуговування запроваджені ідентифікації та авторизації клієнтів через системи інтернет-банкінгу, а використання надійних каналів зв'язку; зробити доступними Приват24 для споживачів з низьким рівнем ІТ грамотністю. Вже можна безконтактно оформляти кредити через віртуальні гаманці Apple Pay та Google Pay.

Узагальнюючи, можна сказати, що електронні послуги ПриватБанку є одними з великих стратегій банків України для підвищення клієнтоорієнтованості банківської системи у сфері макроекономічного простору сьогодні.

Керувальні органи банківських систем високо оцінюють використання маркетингу для побудови дистанційних методів обслуговування, систематично вдосконалюють теперішній та надають до ринку нові види електронних послуг. На рисунку 3 і таблиці 1 зазначено українські банки, які активно впроваджують клієнтоорієнтовану стратегію маркетингу через інноваційність і мають високі статки.

Сучасність достатньо автоматизована. Важко уявити будь-який облік без використання програмового забезпечення. Автоматизовані програми використовуються для оформлення та надсилання документації прямо з мобільних обладнань в офіс. Із сайтів всі заявки оформлені готовими документами. На жаль обслуговування клієнтів ведуться без уваги до обліку та впровадження автоматизації. Виходом з таких ситуацій стає впровадження CRM-системи з автоматизацією та стандартизацією управління стосунків з потенцій-

Таблиця 1

10 найбільших банків за активами (тис грн), 2019 рік.

№	Банк	Активи	В т.ч. в валюті
1	ПриватБанк	230 953 162	34 809 119
2	Ощадбанк	220 722 796	86 294 255
3	Укрексімбанк	168 366 915	98 738 652
4	Укргазбанк	65 709 939	28 167 026
5	Райффайзен Банк Аваль	60 912 278	13 407 058
6	УкрСіббанк	42 320 985	17 876 534
7	ПУМБ	42 258 187	18 577 524
8	Ощадбанк РФ	40 200 973	33 084 825
9	Альфа-Банк	37 601 759	21 654 402
10	Укрсоцбанк	35 164 594	14 586 510

Джерело: [3]

ними клієнтами. Контроль та облік при взаємодії з клієнтами в будь-якому варіанті можна вважати CRM-системою. Якщо вести історію контактів на паперових носіях або в Excel – це також вже CRM-система: бо є структуризована схема обліку, ведеться контроль, працює взаємодія з клієнтами. Обсяги економічного ефекту від впровадження CRM-системи найкраще оцінювати через реальні кейси компаній і галузеві дослідження. Впровадження CRM дозволить зменшити «операційні» витрати до 5% (а в 40–50% активних компаній взагалі виключити такий фактор). Різні за активністю ринки можуть оновлювати свій різновид послуг від 10 до 50% в рік. Приблизно половина оновленої продукції залишається в застосуванні банком, а решта йде зі вживання. Персонал потребує навчання. На ці витрати потрібно використати близько 5% від обігу. Впровадження CRM піднімає показники ефективності використання оновлених продуктів банку до 80%. При впровадженні серед-

ньо активною компанією вкладення в CRM-проект виправдаються за 6–9 місяців, що повністю збігається з термінами технічної реалізації. При впровадженні активною компанією інвестиції виправдають себе раніше, але при наявності додаткових інвестицій в бізнес, приблизно, того ж об'єму. Середній термін виправдання CRM становитиме 3–4 місяці. Додаткові інвестиції виправдаються ще за 3–4 місяці за збільшення обігу й прибутку (рисунок 4).

Система фінансового сектору потребу створення організовано побудованого органу, який буде опікуватися правами споживачів, їх захистом. Це ще один крок до підняття іміджу банків та залучення клієнтів. Для дієвості такого комплексу дій створений новий підрозділ у Нацбанку. Його основна функція опікуватися споживчим захистом і регулюванням клієнтоорієнтованого розвитку. Управління запрацює з 2020 року [6]. Сектор регулятора НБУ зазначає, що третина населення

ПриватБанк	Укрсоцбанк	Альфа-Банк
<ul style="list-style-type: none"> • Privat Mobile • Приват 24 • 1С онлайн • SMS-банкінг • Додатки для смартфонів • Магазин • Бонус плюс • Мобільний мінітермінал 	<ul style="list-style-type: none"> • Інтернет-банкінг • SMS-банкінг • Контакт-центр • Автоматична оплата рахунків • Миттєві платежі • Мультибрендова бонусна картка • Паливна картка • Інтернет-КлієнтБанк 	<ul style="list-style-type: none"> • «Конс'єрж сервіс» • «My Alfa-Bank» • Інтернетеквайринг • Клієнтський портфель • Інтернет - Банк • WEB - iFOBS • Контакт-центр • А-клуб

Рис. 3. Банки, які активно впроваджують клієнтоорієнтовану стратегію

Джерело: [10]

Таблиця 2

Нові підходи до захисту прав споживача

З боку НБУ		З боку банків	
Створення нового підрозділу в НБУ	Нагляд за ринковою економікою	Вимоги до розкриття інформації	Новий порядок розгляду звернень громадян
встановлення вимог з питань захисту прав споживачів;	дотримання вимог законодавства;	стандартизація та обсяг інформації на веб-сайтах;	рекомендована черга подання звернень;
оновлений процес роботи зі зверненнями, які надходять до НБУ;	аналіз звернень громадян при порушеннях законодавства;	зручні інструменти для порівняння вартості послуг;	рекомендований порядок проведення особистого прийому громадян;
надання роз'яснень, пропозицій та рекомендацій з питань захисту прав споживачів;	моніторинг коректності розкриття інформації на веб-сайтах та в рекламі;	попередження ризиків для клієнта; вимоги до інформації у примітках та попередженнях;	рекомендоване право та порядок подання розкриття інформації.
створення Call-центру в НБУ.	застосування заходів впливу у порушеннях законодавства.	правдивість інформації про фінансову послугу.	

Джерело: [4, с. 69-78]

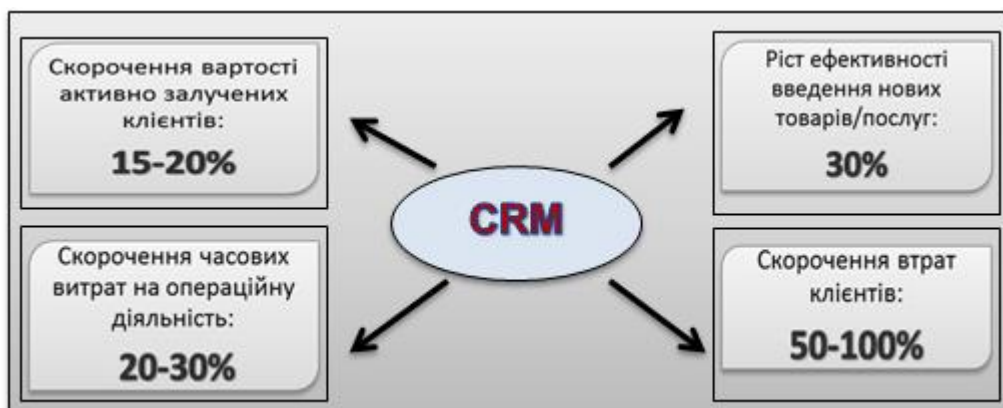


Рис. 4. Ефективність CRM-системи, %

до цього часу не має рахунків у банках. А надання фінансових послуг мають приклади нав'язування послуг третіх осіб, прихований відсоток ставок у вигляді непрозорих комісій або тарифів, під час нечесна реклама. Якщо подолати прогалини в інформації, продуктах та послугах, то фінансовим установам вдасться суттєво наростити клієнтську базу.

Функція захисту прав споживачів покладена на регуляторів фінансового ринку. У 97 із 109 країн світу в структурі регулятора передбачено окремі команди чи підрозділи.

Рухаючись у напрямку змін при запровадженні механізму захисту прав фінансових послуг споживачів клієнтоорієнтованої установи з обігу зникнуть нав'язування послуг банку, зміна комісій без попередження, неправдива інформація на особистому веб-сайті, в рекламі фінустанови, ризиках для клієнта, оманлива інформація про фінансові послуги, висока кількість звернень до НБУ. А на заміну старій системі прийдуть: безпечність та надійність фінустанов, наближення ринку до європейських стандартів.

Висновки з проведеного дослідження.

В результаті проведення теоретичних та практичних досліджень було доведено, що впровадження клієнтоорієнтованої стратегії як елементу комплексу маркетингу є нагальною необхідністю успішного існування сучасного банку, оскільки саме клієнти є його основною цінністю та джерелом прибуткової діяльності. Якісно розроблена система клієнтоорієнтованості буде спрямована на задоволення потреб споживачів, підвищення рівня якості обслуговування, налагодження партнерської взаємодії всіх секторів клієнтоорієнтованого комплексу. А також розроблення технологій для впровадження оновленого підходу обслуговування, з випередженням очікувань своїх клієнтів. Можна з повною мірою впевненості стверджувати, що у разі правильного ведення стратегії маркетингу, спрямованої на клієнтоорієнтованість, всі аспекти життєдіяльності фінансової установи

об'єднуються в загальному прагненні досягнення лояльності, формування різнобічного попиту та зі значними перевагами перед конкурентами.

Клієнтоорієнтованість – це стратегія, націлена на виявлення та задоволення поточних і майбутніх потреб вибраної групи клієнтів з метою максимізації їхньої довгострокової фінансової цінності, це результат виваженої та планомірної реалізації процесу взаємин з ключовими групами клієнтів. Високий рівень задоволеності клієнтів підвищує їхню лояльність і створює стійкі конкурентні переваги на ринку. В сучасних умовах клієнтоорієнтована стратегія є необхідним атрибутом успішного бізнесу. Описані в цій статті підходи до реалізації стратегії клієнтоорієнтованості є загальними, але водночас базовими для усвідомлення необхідності трансформації політики вітчизняних банків. Предметом подальших досліджень може стати дослідження цілої системи конкретних заходів для побудови ефективно клієнтоорієнтованої політики та можливості реалізації основ маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко А.Ф., Розкішна О.А. Сучасні аспекти розвитку клієнтинг – стратегії банку. Бізнес Інформ. 2013. № 3. С. 313–318.
2. Васильєва Т.А., Козьменко С.М., Школьник І.О. та ін. Маркетинг у банку: навчальний посібник. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». 2014. С. 353
3. Звіт про фінансову стабільність. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766> (дата звернення: 16.10.2019)
4. Кваско А.В. Потенціал підприємства на основі клієнтоорієнтованого підходу. Інтелект XXI. 2017. № 1–2. С. 69–78. URL: <http://nbuv.gov.ua/> (дата звернення: 16.10.2019).
5. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: Від продуктів до споживача і далі – до людської душі. Ексмо. 2011. С. 59.
6. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2015 – 2020 роки. Тенденції розвитку

та поточний стан банківської системи України URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1327.html (дата звернення: 16.10.2019).

7. Кулініч А. Розвиток поняття клієнтоорієнтованості URL: <http://www.kul-blog.com/?p=306> (дата звернення: 16.10.2019).

8. Лощков В. Клиентоориентированность, в чем суть? URL: http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=2&id=2. (дата звернення: 16.10.2019).

9. Новиков А. Что такое клиентоориентированность URL: <http://blog.micromarketing.ru/marketing/what-is-clienting> (дата звернення: 16.10.2019).

10. ПриватБанк 2019: основна інформація, огляд послуг: веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua>. (дата звернення: 16.10.2019).

11. Про заходи щодо зміцнення банківської системи України та підвищення її ролі № 891/2000 у процесах економічних перетворень : Указ Президента України від 14.07.2000 р. / Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності / Додаток до журналу «Вісник Національного банку України». 2000. № 9. С. 7–8.

REFERENCES:

1. Bondarenko A. F., Rozkoshna O. A. (2014) Suchasni aspekty rozvytku kliientynh – stratehii banku [Modern aspects of development of client – strategy of the bank]. Business information, vol. 3, pp. 313–318.

2. Vasilyeva T. A., Kozmenko S. M., Shkolnik I. O. and others (2014) Marketynh u banku: navchal'nyu posibnyk. Derzhavnyu vyshchyy navchal'nyu zaklad "Ukrayins'ka akademiya bankivs'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrayiny" [Banking Marketing State Higher Education Institution]. Sumy: DVBS "UABS NBU", pp. 353. (in Ukrainian)

3. Zvit pro finansovu stabil'nist [Financial Stability Report]: NBU. [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766> (accessed 16 October 2019).

4. Kvasko A. V., Lavreniuk M. M. (2013) Potensial pidpriemstva na osnovi kliientoorientovanoho pidk-

hodu [Enterprise potential based on customer-centric approach]. *Intelekt XXI*. no.1–2, pp. 69–78. Available at <http://nbuv.gov.ua/j> (accessed 16 October 2019).

5. Kotler F. (2011) Marketynh 3.0: Vid produktiv do spozhyvacha i dali – do lyudskoyi dushi. [Marketing 3.0: From products to the consumer and beyond – to the human soul.] *Exmo*. pp. 59. (in Ukrainian)

6. Kompleksna prohrama rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrayiny na 2015 – 2020 roky. Tendentsiyi rozvytku ta potochnyy stan bankivs'koyi systemy Ukrayiny [Comprehensive program of development of the banking system of Ukraine for 2015 – 2020 / Trends and current state of the banking system of Ukraine]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1327.html (accessed 16 October 2019).

7. Kulinich A. (2010) Razvitiye poniatiia kliyentooriyentirovannosti [Development of the concept of client orientation]. Available at: <http://www.kul-blog.com/?p=306> (accessed 16 October 2019).

8. Loshkov V. (2006) Kliyentooriyentirovannost, v chem sut? [Client orientation, what is the point What is customer orientation]. Available at: http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=2&id=2. (accessed 16 October 2019).

9. Novikov A. (2007) Chto takoye kliyentooriyentirovannost [What is customer orientation]. Available at: <http://blog.micromarketing.ru/marketing/what-is-clienting> (accessed 16 October 2019).

10. PrivatBank (2019) Osnovna informatsiya, ohlyad posluh [Basic information, overview of services]. Available at: <https://privatbank.ua>. (accessed 16 October 2019).

11. Pro zakhody shchodo zmitsnennya bankivs'koyi systemy Ukrayiny ta pidvyshchennya yiyi roli nomer 891/2000 u protsesakh ekonomichnykh peretvoren / Ukaz Prezydenta Ukrayiny of 14.07.2000 [On Measures to Strengthen the Banking System of Ukraine and Increase Its Role vol. 891/2000 in the Process of Economic Transformation / Presidential Decree of 14.07.2000]. Legal and Regulatory Acts on Banking. *Supplement to the Bulletin of the National Bank of Ukraine Bulletin*. no 9. pp. 7–8. (in Ukrainian).

Kukhar Bohdan

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute
State University of Banking

Malafeyev Timur

Candidate of Science in Public Administration,
Senior Lecturer at Department of Management
and Socio-Humanitarian Disciplines
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State University of Banking

CUSTOMER-ORIENTED STRATEGY AS AN ELEMENT OF THE MARKETING COMPLEX IN THE BANK

The purpose of the article. The main purpose of the article is to study the theoretical substantiation of the client-oriented marketing strategy of the bank, the disclosure of current marketing practices in the bank, as well as to seek directions for improvement of this strategy on the basis of systematization of existing and new proposals for updating marketing strategies with regard to customer orientation. The urgency of the issue is exacerbated by the transition of financial structures to a new level of management aimed at attracting clients and retaining them at the expense of attractive conditions of service and cooperation.

Methodology. A number of general scientific and special research methods were applied in the work for the logical generalization and analysis of the client-oriented strategy of banks; systematic approach, economic analysis, mathematical statistics to determine the effectiveness of CRM systems implementation; theories of optimal solutions, formalization and modeling in determining the importance of the latest technologies in customer-oriented marketing; development of an assessment model, namely: synthesis, induction, systematization and grouping, economic analysis, chronological methods, graphical method for presenting research results and others.

Research results. After the 2014 crisis, Ukrainian banks started to increase their capital again. This is in the process of debugging client-centric policies. After all, the customer becomes the main potential tool for banks' profitability. Customers are no longer seen as passive recipients of the value created by the company, but are perceived as active partners of the company. Define the process by which sellers and consumers interact to share knowledge and resources to share value. PJSC CB PrivatBank is a high achiever in attracting and retaining customers. The Bank uses the latest technologies of customer interest, implements CRM systems in its activities.

Practical value. As a result of theoretical and practical research, it has been proved that the implementation of a client-oriented strategy as an element of the marketing complex is an urgent need for the successful existence of a modern bank, since it is clients who are its main value and source of profitable activity. Increasing attention to customer service requires the bank to adopt new approaches, establish strong trusting relationships, quality and high standards of service.

A well-designed client-oriented system should meet the needs of clients through an individual approach to each client or the development of new services, taking into account the expectations of their clients, and better at anticipating them.

The adoption of a new strategy in the organization of financial institutions and the banking system should generally be analyzed and accepted by all levels of management. The bank's decision on a client-centered approach includes changes in all components of the institution's activities: employees, culture, processes, technologies. The result of this activity is to increase customer loyalty and increase profitability.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ:
ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ

MANAGEMENT EFFICIENCY INDICATORS: ORGANIZATIONAL ASPECTS

У статті запропоновано й обґрунтовано склад показників оцінки ефективності управління виробництвом, що характеризує втрати або зростання прибутковості функціонування виробничих систем за рахунок організаційних чинників. У процесі дослідження визначено роль ключових показників, які показують значущість організаційної діяльності та її інструментів у функціонуванні виробничих систем і дають змогу пов'язати її результати з кінцевими результатами виробничої діяльності. Надано рекомендації щодо визначення величини витрат на реалізацію процесів організації виробництва у складі витрат на утримання апарату управління та пропозиції щодо економічної оцінки організаційної діяльності у сфері виробництва для збиткових підприємств. Наголошено, що запропонований склад показників може бути деталізовано і доповнено залежно від специфіки вживаних у різних галузях видів продукції та умов функціонування виробничих систем.

Ключові слова: показники, управління виробництвом, ефективність, організаційна діяльність, виробнича система, витрати, втрати, результативність.

В статті пропонується й обґрунтовано склад показників оцінки ефективності

управління виробництвом, характеризуючий втрати або зростання доходності функціонування виробничих систем за рахунок організаційних факторів. Определена роль ключевых показателей, которые показывают значимость организационной деятельности и ее инструментов в функционировании производственных систем и позволяют увязать ее результаты с конечными результатами производственной деятельности. Даны рекомендации по определению величины затрат на реализацию процессов организации производства в составе расходов на содержание аппарата управления и предложения по экономической оценке организационной деятельности в сфере производства для убыточных предприятий. Отмечено, что предложенный состав показателей может быть детализован и дополнен в зависимости от специфики используемых в различных отраслях видов продукции и условий функционирования производственных систем.

Ключевые слова: показатели, управление производством, эффективность, организационная деятельность, производственная система, расходы, потери, результативность.

УДК 658.5.011

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-42>

Кучер М.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
організацій і адміністрування
Дніпровський державний технічний
університет

Рябовол І.С.

студент
Дніпровський державний технічний
університет

The definition and scientific substantiation of the composition of indicators of production management efficiency are among the most significant problems of the operational (production) management of enterprises. To ensure the necessary conditions for the functioning of production systems, it is important to streamline all the processes taking place in them. In connection with this, indicators characterizing the rationalization of organizational activities in the direction of increasing the economic efficiency of production occupy an important place among the system of indicators of production management efficiency. In the process of the research, the role of key indicators was determined, which show the importance of organizational activity and its tools in the functioning of production systems, and which allow linking its results with the final results of production. The article proposes and substantiates the composition of indicators for assessing the effectiveness of production management, which characterizes the loss or growth of profitability of the functioning of production systems due to organizational factors. The system of characteristics existing in the scientific literature is supplemented by the following indicators and criteria: the minimum allowable duration of the production and commercial cycle; lack of losses for organizational reasons; the level of organization of production, reflecting the efficient use of the production and resource potential of enterprises – equipment, standardized working capital and labor resources – which tends to one; the costs of implementing the functions of the organization; cost recovery for the implementation of the functions of the organization; the growth rate of labor productivity per employee of the management apparatus; saving living and materialized labor and profit growth due to organizational factors of production. Recommendations are given on determining the magnitude of the costs of implementing the processes of organizing production as part of the costs of maintaining the management apparatus, and proposals for the economic evaluation of organizational activities in the production sector for unprofitable enterprises. It is noted that the proposed set of indicators does not reflect the features of the functioning of industrial production systems and is not exhaustive and final.

Key words: indicators, production management, efficiency, organizational activities, production system, costs, losses, effectiveness.

Постановка проблеми. Мета суспільного виробництва – одержання більшого ефекту з найменшими трудовими, матеріальними і грошовими витратами. Система показників, які дають змогу розпізнати чинники досягнення цих цілей, уособлюють відповіді на питання, за рахунок чого і за яких умов можна досягти ефекту, у що він обійшовся для підприємства, є важливою характеристикою ефективності управління виробництвом.

Визначення та наукове обґрунтування складу показників ефективності управління виробництвом належать до найбільш значущих проблем операційного (виробничого) менеджменту підприємств. Через розмаїття способів визначення ефективності управління, відсутність формалізованих

результатів та кількісної оцінки окремих видів виконуваної роботи завдання виміру ефективності управління виробництвом є вкрай складним.

Для забезпечення необхідних умов функціонування виробничих систем важливо упорядкувати всі процеси, що протікають у них. У зв'язку з цим показники, що характеризують раціоналізацію організаційної діяльності у напрямі підвищення економічної ефективності виробництва, посідають важливе місце серед системи показників ефективності управління виробництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення цієї проблеми внесли Л.А. Лимонова, Б.З. Мільнер, Л.І. Євенко, В.С. Рапопорт та інші [1–2]. Проте безпосеред-

ньо питанням виявлення організаційних резервів, підвищення економічної ефективності процесів організації і визначення їхнього місця в управлінні виробництвом присвячена незначна кількість робіт, у яких вказана проблема досліджується не досить повно і комплексно [3–4].

Постановка завдання. Для визначення ефективності управління у сфері виробництва використовуються такі найбільш поширені кількісно вимірювані показники, як: приріст прибутку; збільшення обсягів реалізації продукції; зростання продуктивності праці; зниження фондомісткості; збільшення фондівіддачі; прискорення оборотності оборотних коштів; збільшення рентабельності виробництва; зменшення невиробничих витрат; зниження трудомісткості продукції; зменшення обсягів незавершеного виробництва; зниження собівартості продукції; економія заробітної плати; зменшення витрат робочого часу; підвищення культури виробництва; підвищення рівня організації виробництва; поліпшення умов праці; підвищення якості продукції; підвищення кваліфікації виробничого персоналу; зростання технічного рівня оснащення виробництва [5–6].

Наявні показники не дають змоги охарактеризувати організацію як активну функціональну складову частину у формуванні кінцевих результатів виробництва, а також отримати відповідь на питання, які організаційні чинники виробництва впливають на економічну ефективність. Практично відсутня система показників – вимірників ефективності організації за наслідками виробничо-господарської діяльності. Це зумовлює необхідність доповнення наявної системи характеристик показниками економічних результатів суто від організаційної діяльності.

Метою дослідження є обґрунтування і вибір показників ефективності організаційної діяльності у складі системи показників ефективності управління виробництвом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час вибору системи показників, що характеризують ефективність організації діяльності у виробничих системах, особливе місце посідають показники ефективності використання виробничо-ресурсного потенціалу підприємств. Вони характеризують організацію робіт із використання речових чинників виробництва і дають змогу знайти джерела розбалансованості виробничих систем, тим самим вказати реальні можливості подальшого організаційного вдосконалення. Наприклад, показники екстенсивного використання устаткування відображають рівень його використання в часі і дають змогу виявити величину внутрішньозмінних і цілоденних простоїв, багато в чому визначуваних організаційними чинниками виробництва. Тому показники цієї групи можуть розраховуватися не тільки для аналізу ефективності використання

виробничих ресурсів, але і для економічної оцінки процесів організації у виробництві.

Наявну систему показників доцільно доповнити показниками втрат з організаційних причин. Вони дають змогу уявити значущість і роль організаційної діяльності та її інструментів у функціонуванні виробничих систем, а також пов'язати її результати з кінцевими результатами. Наприклад, поточні простої обладнання (втрати часу) призводять до збільшення обсягів недоданої продукції, а, отже, до збільшення розмірів недоотриманого прибутку (економічних втрат). Включення цього показника до складу економічних характеристик правомірне на підставі таких положень. По-перше, він належить до показників, які широко використовуються в оперативному управлінні виробництвом, а отже, він інформаційно забезпечений, і дані про його величину акумулюються у внутрішньозаводській звітності. По-друге, він має нормативну величину, яка дорівнює нулю і відповідає відсутності поточних простоїв обладнання з організаційних причин. По-третє, цей показник характеризується мобільністю, оскільки знаходиться під оперативним спостереженням (унаслідок характеру його формування з причини частого недотримання регламентів протікання виробничих процесів).

Умовно всі показники економічних втрат з організаційних причин можна розділити на дві групи: прямі і непрямі. Цей розподіл зумовлений угрупованням організаційних причин за ознакою їх виникнення на явні і неявні. Наприклад, до першої групи причин поточних простоїв обладнання можна віднести неузгодження і розбалансування організаційних процесів, що проявляється насамперед у порушенні термінів подачі сировини і матеріалів на робочі місця. До другої групи причин – низький рівень кваліфікації або неякісне виконання своїх функціональних обов'язків працівниками, що беруть участь в організації своєчасної доставки, тощо. Ці причини, як правило, ніде не фіксуються, проте керівники виробництва про них знають. Наприклад, якщо після сигналу про відсутність матеріалів на робочих місцях (начебто унаслідок їх відсутності на складі) через 0,5 години ці матеріали доставляються, то це явно свідчить про те, що причини простоїв мають суто організаційний характер.

Поточні простої обладнання унаслідок його поломки також можуть бути віднесені до групи неявних організаційних. Це зумовлено тим, що всі ремонтні роботи проводяться з гарантією, і поломки, що виникають раніше гарантійного терміну, свідчать про недоліки в організації робіт із контролю якості ремонтів. Всі поточні простої обладнання і викликані ними цілоденні простої робітників становлять досить відчутну суму недоотриманого прибутку.

У складі показників економічних результатів процесів організації мають бути показники економії часу, зокрема показники тривалості виробничого і комерційного циклів. Скорочення тривалості виробничого циклу, яка включає час на виконання технологічних операцій, на протікання природних процесів і час перерв, сприяє прискоренню обігу оборотних коштів і дає змогу отримати відносну економію, знизити потребу в оборотних коштах. На відміну від показника тривалості технологічного циклу, на тривалість виробничого циклу впливають тільки процеси організації. Чим менший час міжопераційних і міжциклових перерв, тим менша тривалість циклу виробництва.

Те саме можна сказати і про показник тривалості комерційного циклу, який залежить від організації робіт із матеріально-технічного забезпечення і реалізації продукції. Чим більш упорядковано і злагоджено працюють усі учасники цих процесів, тим коротший шлях і вища швидкість проходження інформаційних потоків, тим менша тривалість комерційного циклу.

Розгляд тривалості виробничого і комерційного циклів як двох показників тривалості виробничо-комерційного циклу дає змогу пов'язати виробничий і управлінський процеси в єдиний логічний ланцюжок їх реалізації. Це дає змогу значно підвищити ефективність процесів організації за рахунок усунення «розривів» під час розгляду організаційних зв'язків між системами виробництва й управління.

Напрями формування економічної ефективності від реалізації організаційної діяльності, яка визначається як відношення результатів (ефекту) до витрат на її реалізацію, пов'язані або із зміною витрат, або із зміною результатів роботи виробничих ланок. До першої групи належать результати, які можуть бути розраховані як економія коштів в абсолютному вимірі. Наприклад, за зміни складу структурних підрозділів і скорочення штату управлінського персоналу змінюється величина коштів на оплату праці, оренду приміщень, експлуатацію засобів оргтехніки тощо. У другу групу можуть включатися результати, які визначаються через відносну економію коштів, зокрема, через ефективне використання ресурсів з урахуванням зміни зовнішнього середовища, економію часу.

Залежно від типу завдань, що вирішуються окремими функціональними підсистемами, ефект від реалізації функції організації може бути визначений з використанням різних приватних параметрів. Так, результати організації робіт підсистем технічного керівництва можуть бути охарактеризовані величиною економії живої і упредметненої праці, отриманою за рахунок зниження показників трудомісткості, матеріало- і фондомісткості; підсистем виробничого керівництва – за рахунок ритмічності, безперервності, пропорційності роботи

виробничих підрозділів, скорочення тривалості виробничого циклу; підсистем економічного керівництва – за рахунок ефекту, який не піддається прямому розрахунку і не належить ні до однієї підсистеми інших напрямів впливу. Організація управління потоками інформації у сфері виробництва, впровадження електронних систем управління документообігом дає можливість скоротити терміни обробки інформації, завчасно вирішити безліч проблем, швидко виявити й усунути наявні помилки в ухваленні рішень тощо.

Виявити ефект від організації діяльності підсистеми управління виробничим персоналом найскладніше. Він знаходить свій вираз у зниженні трудомісткості продукції, підвищенні ефективності праці керівника тощо. Проте основний сукупний ефект від організації управління полягає у підвищенні рівня організаційної культури, активізації творчої діяльності тощо.

Під час оцінки ефективності процесів організації важливе місце посідає питання визначення витрат, пов'язаних із їх реалізацією. Формулювання витрат на реалізацію функції організації у статтях витрат на виробництво продукції відсутнє. Розраховуються витрати на утримання апарату управління в заводоуправлінні і у виробничих підрозділах, а загальна сума витрат, пов'язана з вирішенням організаційних питань, ніде не виділяється. Можна припустити, що всі витрати, пов'язані з утриманням апарату управління і його інфраструктурою, слід відносити до витрат на організацію управління всіма підсистемами виробничої системи. Проте організаційна діяльність є складовою частиною всіх процесів, що протікають у межах виробничої системи і за її межами. Крім того, апарат управління вирішує не тільки організаційні завдання, але і низку технічних. Тому всі витрати на утримання апарату управління не можуть бути повністю віднесені до витрат на реалізацію функції організації. Власні дослідження авторів показали, що в ринкових умовах господарювання організаційні завдання становлять лише частину (у першому наближенні 1/3) всіх вирішуваних на підприємстві завдань, отже, і витрати на реалізацію функції організації становлять у середньому 1/3 всіх витрат на утримання апарату управління виробничою системою. Для конкретних виробничих систем величину цих витрат можна визначити шляхом коригування витрат на утримання апарату управління, виходячи з частки виділених організаційних завдань у загальному складі завдань виробничої системи.

Економічні результати від реалізації організаційної діяльності нероздільно пов'язані з результатами виробничо-господарської діяльності загалом, оскільки вони формуються у виробничих ланках і знаходять у них свій прояв. Це зумовлює необхідність і можливість використання показників

кінцевих результатів діяльності підприємств для вимірювання економічної ефективності процесів організації виробництва. Загалом результати від реалізації функції організації у сфері виробництва складаються з різноманітних техніко-економічних результатів.

Кінцевий результат виробництва значною мірою виражається величиною прибутку (доходом), який є основною економічною метою будь-якого товарного виробництва, і похідними від неї показниками (рентабельністю, чистим доходом та іншими). На жаль, нині достатньо велика кількість промислових підприємств взагалі не мають прибутку або є збитковими. Так, на 40% обстежених нами підприємствах виробництво є нерентабельним. Про резерви поліпшення кінцевих результатів виробничої діяльності свідчать значні розміри збитків. Для таких підприємств використовувати динаміку величини прибутку і його похідних як показників економічної результативності від організаційної діяльності у сфері виробництва недоцільно. Економічна оцінка організаційної діяльності у сфері виробництва збиткових підприємств може бути проведена за показниками зміни обсягу реалізації і зниження розмірів збитків (зниження собівартості).

Очевидно, що величина цих показників є підсумком дії різних чинників розвитку виробництва, у тому числі і організаційних, та пов'язана зі всіма витратами на виробництво. Їхній зміст і призначення відображає використання різних видів ресурсів. Тому вони не можуть бути використані в системі показників економічної оцінки процесів організації виробництва у «чистому» вигляді. У зв'язку з цим нами запропоновано до складу оцінних показників економічної системи включити додаткові показники, що мають прямий стосунок до економічного складника результатів виробничої діяльності, досягнутих за рахунок організаційних чинників. Як такі показники можна прийняти такі параметри кінцевих результатів функціонування виробничої системи за конкретний період: темп приросту обсягу випущеної (реалізованої) продукції за рахунок організаційних чинників; окупність витрат на реалізацію функції організації (відношення величини витрат до економічних результатів, досягнутих за рахунок організаційних чинників); темп приросту прибутку (зниження збитків) за рахунок організаційних чинників тощо. Основне призначення цих показників полягає в оцінці характеру темпів зміни кінцевих результатів під впливом організаційних чинників і визначенні заходів щодо вдосконалення процесів організації у сфері виробництва, а також оцінці їхніх економічних можливостей.

До показників економічної результативності від організації виробництва може бути віднесена і сукупна економія живої та уречевленої праці, отримана за рахунок реалізації організаційних

резервів і підвищення ефективності економічних можливостей процесів організації шляхом здійснення масштабних і локальних організаційних нововведень.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що для економічної оцінки ефективності управління виробництвом доцільно використовувати такі показники і критерії, як: мінімально допустима тривалість виробничо-комерційного циклу; відсутність втрат з організаційних причин; рівень організації виробництва, що відображає ефективність використання виробничо-ресурсного потенціалу підприємств (устаткування, нормованих оборотних коштів і трудових ресурсів), що прагне до одиниці; витрати на реалізацію функції організації; окупність витрат на реалізацію функції організації; темп приросту продуктивності праці з розрахунку на одного працівника апарату управління; економія живої та уречевленої праці та приріст прибутку за рахунок організаційних чинників виробництва.

Запропонований склад показників може бути деталізований і доповнений залежно від специфіки вживаних у різних галузях видів продукції та умов функціонування виробничих систем. Відмітною особливістю запропонованого складу показників є можливість оцінити процеси управління виробництвом з погляду їх організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лимонова Л.А. Определение уровня развития функций управления. Киев, 1986. 40 с. (Препринт. АН УССР.ИЭ)
2. Мильнер Б.З., Евенко Л.И., Рапопорт В.С. Системный подход к организации управления. М.: Экономика, 1983. 128 с.
3. Герасимчук В.Г. Диагностика системы управления предприятием: навч. посібник. К.: ІСДО, 1995. 120 с.
4. Ревенко Н.Г., Кучер М.Н. Система организационно-производственных характеристик и параметры производства в управлении предприятием *Системні технології*. 1998. Випуск 4. С. 129–139.
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту: навч. посібник. К.: «Кондор», 2003. URL: <https://library.if.ua/book/3/459.html> (дата звернення: 23.11.2019).
6. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методологія управління. К.: Наукова думка, 2003. 282 с.

REFERENCES:

1. Limonova L. A. (1986) Opredelenie urovnya razvitiya funktsiy upravleniya [Determine the level of development of management functions]. Kiev. (in Ukrainian)
2. Milner B. Z., Evenko L. I., Rapoport V. S. (1983) Sistemnyy podkhod k organizatsii upravleniya [A system-wide approach to managing the level of development of management functions]. M.: Ekonomika. (in Russian)
3. Gerasimchuk V. G. (1995) Diagnostika sistemi upralinnya pidpriemstvom [Diagnosis of enterprise management system]. K.: ISDO. (in Ukrainian)

4. Revenko N. G., Kucher M. N. (1998) Sistema organizatsionno-proizvodstvennykh kharakteristik i parametry proizvodstva v upravlenii predpriatiem [The system of organizational and production characteristics and production parameters in enterprise management]. *Sistemni tekhnologii*. vol. 4, pp. 129–139.

5. Osovs'ka G. V. (2003) *Osnovi menedzhmentu* [Management basics]. K.: "Kondor". (in Ukrainian)

6. Pryadko V. V. (2003) *Ekonomichna efektyvnist' virobnytstva: problemi teorii ta metodologiya upravlinnya* [Economic efficiency of production: problems of theory and methodology of management]. K.: Naukova dumka. (in Ukrainian)

Kucher Marharyta

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management of Organizations
and Administration
Dniprovsky State Technical University

Ryabovol Ivan

Student
Dniprovsky State Technical University

MANAGEMENT EFFICIENCY INDICATORS: ORGANIZATIONAL ASPECTS

The purpose of the article. The current stage of economic development of Ukraine requires solving a number of new tasks related to increasing the efficiency of industrial enterprises. This requires the development of new approaches to enterprise management, allows you to find your own unused reserves to improve the final results of their work and helps to ensure the economic stability of their development. Therefore, the study of economic opportunities for organizing the activities of enterprises is an important scientific and practical problem of increasing production efficiency.

Obviously outdated methods for determining the effectiveness of the organizational component of production management and its influence on the final results of the functioning of the production system are traditionally preserved in the economic literature. There was no significant change in the choice of indicators of economic efficiency of production management in terms of the organizational component. Existing indicators do not allow to characterize the organization as an active functional component in the formation of the final results of production, as well as to get an answer to the question: do organizational factors of production affect economic efficiency?

There is practically no system of indicators – measuring the effectiveness of the organization of production activities based on the results of production and economic activities. This necessitated the addition of the existing system of characteristics with indicators of economic results only from organizational activities.

The aim of the research was the justification and the choice of indicators of organizational activities as part of a system of efficiency indicators of production management.

Methodology. The methodological basis of the study is the dialectic method of cognition (dialectic determinism), which allows you to reflect the interconnectedness and conditionality of the final results of the functioning of production systems from the organization processes that contribute, determine and mediate the increase in production efficiency. Methods of analysis and synthesis of economic knowledge have been applied in the process of research, through which the causal, conditioning and mediating dependence of production efficiency on organizational factors are reflected.)

Based on a theoretical analysis of the existing system of indicators of production management efficiency and a generalization of the practical experience of industrial enterprises, a set of indicators for assessing the effectiveness of production management is proposed and justified, which characterizes the loss or growth of profitability of the functioning of production systems due to organizational factors.

Results. It has been established that for the economic evaluation of production management efficiency it is advisable to use such indicators and criteria: the minimum allowable duration of the production and commercial cycle; lack of losses for organizational reasons; the level of organization of production, reflecting the efficient use of the production and resource potential of enterprises – equipment, standardized working capital and labor resources – that tends to one; expenses for realization of function of the organization; cost recovery for the implementation of the organization's function; the rate of increase in labor productivity per employee of the management apparatus; economy of living and skilled labor and profit growth at the expense of organizational factors of production.)

The role of key indicators has been determined, which show the importance of organizational activity and its tools in the functioning of production systems, and which allow to link its results with the final results of

production. Recommendations are given on determining the value of the costs of implementing the processes of organizing production as part of the costs of maintaining the management apparatus, and proposals for the economic evaluation of organizational activities in the production sector for unprofitable enterprises.

Practical implications. The presented list of organizational performance indicators in the production sector allows us to evaluate the effectiveness of the functioning of the organizational component of the production system of industrial enterprises, which will improve the quality of the production management mechanism as a whole.

Value/originality. The definition and scientific justification of the composition of indicators of production management efficiency are among the most significant problems of the operational (production) management of enterprises. Due to the variety of methods for determining management effectiveness, the lack of formalized results and quantitative evaluation of certain types of work performed, the task of measuring the effectiveness and quality of production management is extremely difficult. The proposed set of indicators for assessing the effectiveness of production management does not reflect the features of the functioning of industrial production systems and is not exhaustive and final.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ УКРАЇНИ

PECULIARITIES OF APPLICATION OF MARKETING MANAGEMENT CONCEPTS IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS IN UKRAINE

У сучасних умовах функціонування ринку товарів промислового призначення доцільним є аналіз можливостей упровадження концепцій маркетингового управління у практику діяльності вітчизняних підприємств. Ця практика сьогодні гальмується низкою чинників, які не дають змоги повною мірою використовувати маркетингові інструменти в промисловості. Ми в нашому дослідженні хочемо актуалізувати питання упровадження маркетингового інструментарію в промисловості. Безумовно, стан розвитку маркетингу у цивілізованому світі сьогодні перебуває на декілька кроків попереду вітчизняних реалій. Тому абсолютно однозначним вважаємо факт можливості використання в Україні навіть тих маркетингових концепцій, які в розвинутих країнах вважаються застарілими та неактуальними. Водночас схилиємося до думки, що найефективнішою для компаній, які мають довготривалу перспективу роботи на ринку, є концепція маркетингу відносин.

Ключові слова: маркетинг, маркетингове управління, концепція удосконалення виробництва, концепція удосконалення товару, концепція інтенсифікації комерційних зусиль, концепція маркетингу, концепція соціально-етичного маркетингу, концепція маркетингу відносин.

В современных условиях функционирования рынка товаров промышленного назна-

чения целесообразным является анализ возможностей внедрения концепций маркетингового управления в практику деятельности отечественных предприятий. Эта практика сегодня тормозится рядом факторов, которые не разрешают в полной мере использовать маркетинговые инструменты в промышленности. Мы в нашем исследовании хотим актуализировать вопросы внедрения маркетингового инструментария в промышленности. Безусловно, состояние развития маркетинга в цивилизованном мире сегодня находится на несколько шагов впереди отечественных реалій. Поэтому абсолютно однозначным считаем факт возможности использования в Украине даже тех маркетинговых концепцій, которые в развитых странах считаются застарелыми и неактуальными. В то же время думаем, что наиболее эффективной для компаний, которые имеют долгосрочную перспективу работы на рынке, является концепция маркетинга отношений.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговое управление, концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга, концепция социально-этического маркетинга, концепция маркетинга отношений.

УДК 339.138.01(075.8)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-43>

Кушнір Т.М.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу

Львівський національний університет

імені Івана Франка

In the current conditions of functioning of the market of industrial goods it is advisable to analyze the possibilities of implementing the concepts of marketing management in the practice of domestic enterprises. Today, this practice is hampered by a number of factors that do not allow the full use of marketing tools in the industry. In our study, we want to address the issue of implementing marketing tools in the industry. Undoubtedly, the state of marketing development in the civilized world today is a few steps ahead of the national realities. Therefore, it is absolutely unambiguous to consider the possibility of using in Ukraine even those marketing concepts that are considered obsolete in developed countries. Today the problem of choosing the concept of marketing management at the enterprise becomes noticeable. However, this problem is not just about a specific, isolated economic entity. This problem is relevant to entire sectors, industries, national markets and the global economy. Marketing today is the philosophy of conducting business activities, which is reflected in the chosen concept of marketing management. The concept of marketing management is not something static. We are convinced that relationship marketing should be seen as a stand-alone concept, which is now being actively used by businesses in the industrial and consumer markets in specific target segments, whose needs are specific and the satisfaction of which can be done by companies that can do it for quality throughout for a long period of time. In the article, we substantiate the possibilities of using already known concepts in the industry – production improvement, product improvement, commercial effort intensification, marketing concepts and social ethical marketing concepts. At the same time, we tend to think that the most effective for companies that have a long-term perspective on the market is the concept of relationship marketing. This concept is focused on establishing long-term relationships with various market contractors to ensure uninterrupted supply, production and marketing, which is especially important for the industrial market.

Key words: marketing, marketing management, concept of production improvement, concept of product improvement, concept of intensification of commercial efforts, concept of marketing, concept of social and ethical marketing, concept of relationship marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Гальмування впровадження маркетингового управління в практику діяльності більшості вітчизняних підприємств на промисловому ринку пов'язане з інституційними чинниками, небажанням щось змінювати та обмеженими фінансовими можливостями. Однак варто зрозуміти, що використання маркетингу принесе компаніям значні можливості і не лише допоможе їм

у завоюванні національного ринку, а й сприятиме виходу провідних промислових компаній на світові ринки. Сьогодні в глобальному економічному світі стати успішним без використання маркетингу неможливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор та в яких розглянуто зазначену проблему і підходи для її розв'язання. Питаннями вивчення концепцій маркетингу у вітчизняній науці займалося досить багато вчених, таких

як А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Є.Й. Майовець, Л.В. Балабанова, С.М. Ілляшенко та ін. Є також праці, присвячені використанню окремих концепцій промисловими підприємствами. Водночас цілеспрямованого аналізу можливостей використання різних концепцій маркетингового управління на ринках товарів промислового призначення вкрай мало. Через те ми вважаємо дослідження питання використання концепцій маркетингу в промисловості вкрай актуальним напрямом наукового аналізу.

Постановка завдання. Головною метою статті є з'ясування можливостей використання різних концепцій маркетингового управління на підприємствах ринку товарів промислового призначення в Україні в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економіки України маркетинг на ринку товарів промислового призначення ще не набув належного рівня розвитку. Маркетингове управління в практику діяльності вітчизняних підприємств впроваджується неохоче і надто повільно. О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко стверджують, що «вітчизняним підприємствам важко застосовувати маркетингове управління через складні умови господарювання, брак коштів для впровадження інноваційних процесів, не зовсім цивілізовані форми конкурентної боротьби» [4, с. 19–20]. Водночас науковці звертають увагу і на необхідність використання маркетингового управління в промисловості України, наголошуючи на позитивних наслідках його використання в практиці управління. Так, маркетинг на рівні підприємства і на рівні національної економіки вирішує такі завдання:

1. Він може бути використаний як ефективний інструмент визначення стратегії економічного розвитку і напряду структурної перебудови за заданих обмежень у сфері природних, трудових і фінансових ресурсів, оскільки дає змогу проаналізувати особливості середовища діяльності і порівняти їх з наявними і потенційними можливостями економічного суб'єкта.

2. Маркетинг може сприяти прискоренню трансформації економічної і соціальної систем, допомагаючи контролювати зміни у сфері попиту і пропозиції.

3. Маркетинг допомагає просуванню основних ідей трансформації в ринкову економіку, сприяючи їхньому розвитку і прийняттю різними представниками суспільства [4, с. 20].

Сьогодні стає помітною проблема вибору концепції управління маркетингом на підприємстві. Однак ця проблема стосується не лише конкретного, відособленого економічного суб'єкта. Ця проблема актуалізується для цілих секторів, галузей, національних ринків та глобальної економіки. Маркетинг сьогодні виступає філософією прова-

дження бізнесової діяльності, яка відображається у вибраній концепції маркетингового управління. Концепція маркетингового управління не є чимось статичним, вона є гнучкою, трансформується й адаптується до наявної кон'юнктури ринку, залежить від панівних цінностей та особливостей побудови національної економіки. В умовах турбулентної економіки України жодна з відомих науці маркетингових концепцій не відійшла повною мірою у минуле. Вони з різним рівнем успішності використовуються і сьогодні підприємствами різних галузей та секторів економіки. Можливість ефективного використання найдавніших концепцій зумовлена тим, що закони ринку в таких економічних системах не працюють повною мірою, децю деформовані або взагалі нежиттєздатні. Говорити про неефективність якоїсь із концепцій не можна. На нашу думку, кожна з концепцій маркетингового управління може бути корисною та ефективною для підприємства за умови її правильного та доречного використання. Її ефективність залежатиме насамперед від цілей та завдань, які ставить перед собою компанія.

В умовах епохи індустріалізації виникнення концепцій маркетингу пов'язане із обслуговуванням потреб виробників. У цей період маркетинг має фрагментарний характер, конкуренція на ринках іде не за споживача, а виключно за ресурси. У такій ситуації виникає виробничо-орієнтована концепція (концепція удосконалення виробництва) маркетингового управління. Суть її зводиться до пошуку шляхів здешевлення продукту задля забезпечення доступності товару споживачам та задоволення наявного попиту. Споживач у такій концепції розглядається як такий, що орієнтується на товари, які продаються за низькими цінами, схильний не звертати увагу на якість товару. Тому доцільним у такій ситуації є пошук шляхів зниження собівартості продукції.

Коли в суспільстві є значна частка бідних людей, концепція удосконалення виробництва має всі можливості для успішного використання. Тому, незважаючи на те, що ця концепція зародилася ще наприкінці XIX ст., для країн, що розвиваються, вона абсолютно придатна і сьогодні.

В умовах ринку товарів промислового призначення ця концепція сьогодні придатна для використання на сировинних монополізованих ринках. В умовах, коли постачальники, які мають доступ до ресурсів (причому ресурсів універсальних, придатних для використання у виробництві в різних галузях промисловості), які характеризуються однорідністю, безумовно, єдиним шляхом залучення додаткових клієнтів та інтенсифікації ними закупівель є зниження ціни шляхом зниження собівартості.

В умовах України концепції «проштовхування товару на ринок» активно використовувалися

більшістю підприємств у 1990-ті роки. Маркетинг не можна було назвати фаховим, оскільки він був неорганізованим, не пов'язаним ні з проведенням маркетингових досліджень для вивчення ринку чи конкурентів, ні тим більше з акцентуванням на задоволення споживчих потреб. Очевидно, що в умовах зруйнованої економіки з розірваними галузевими зв'язками ключовим чинником конкурентної боротьби був доступ до ресурсів (який часто залежав від близькості до олігархічних груп), економія на витратах та пошук шляхів ефективного використання ресурсів через упровадження ефективних технологічних процесів.

Ключовим аспектом концепції удосконалення продукту є те, що споживач, навпаки, зорієнтований на отримання продукту найвищої якості з кращими експлуатаційними властивостями та характеристиками, актуальним стає постійне підвищення рівня якості через концентрацію зусиль на функціональних можливостях товару. Дана концепція забезпечує споживачеві економію в процесі споживання товару, а виробнику – зростання прибутку через націнку за якість. Ефективність продуктоорієнтованої концепції забезпечується за умови невеликої значущості ціни для покупця, обслуговування невеликої частки ринку та наявності додатних для обслуговування ринкових сегментів. В Україні ця концепція успішно сьогодні використовується в галузях харчової промисловості, у швейній промисловості, виробництві побутової техніки.

Негативними рисами і наслідками цієї концепції є так звана «маркетингова короткозорість», надмірна концентрація на своєму товарі, відволікання уваги від проблем та потреб клієнтів, можливостей дизайну, упакування та ціни [1, с. 13].

Водночас варто зазначити, що на промисловому ринку ця концепція цілком придатна на ринку машин і обладнання, оскільки покупець обладнання часто орієнтується на те, що товар, який він купуватиме, служитиме йому довго та потребуватиме невисоких експлуатаційних витрат і витрат, пов'язаних із ремонтом та доглядом.

З часом ринок наповнився різноманітними товарами, і виробники дійшли висновку, що покупці будуть купувати лише ті товари, про які вони достатнім чином поінформовані. Поява концепції інтенсифікації комерційних зусиль сприяла розвитку реклами та стимулюванню збуту. Особливо активно використовувалася ця концепція щодо товарів пасивного попиту. За відсутності професіоналізму у продавців у реалізації цієї концепції спостерігається відкритий тиск на покупців, що викликає у них опір до здійснення покупок. За таким принципом в Україні продавався Гербалайф та деякі інші аналогічні товари. До позитивних моментів цієї концепції варто віднести добросовісну рекламу та післяпродажне сервісне обслуговування споживачів.

На перший погляд, концепція інтенсифікації комерційних зусиль практично не придатна для раціоналізованого процесу закупівель, який має місце на ринку товарів промислового призначення. Однак ми вважаємо, що це не так. Часто рішення про закупівлю ініціюються керівництвом підприємства внаслідок активної роботи дилерів. Безумовно, закупівлі стратегічно важливих товарів не здійснюються в такій ситуації. Однак закупівлі допоміжного обладнання, канцелярії, деяких ділових послуг цілком можуть здійснюватись у постачальників, які використовують аналізовану концепцію.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль не приносила підприємцям бажаних комерційних результатів. Але прийшло усвідомлення того, що без урахування потреби споживача успіху не буде. Так, з'явилася концепція маркетингу, суть якої зводиться до планування виробництва тільки тих товарів, які користуватимуться попитом цільового ринку. Ця концепція передбачає детальне дослідження ринку, вивчення реальних та потенційних споживачів на предмет з'ясування їхніх істинних потреб. У концепції маркетингу відбувається кардинальна трансформація ключового спрямування компанії – з потреб виробника (використовуваних ним технологій, витрат виробництва тощо) на потреби споживача.

Концепція маркетингу на промисловому ринку важлива з огляду на репутаційні моменти компанії-постачальника. Задоволений споживач купуватиме нашу продукцію ще і ще раз. У яких ситуаціях це важливо в промисловості? Безумовно, що в умовах здійснення повторних закупівель. Тобто закупівель тих товарів, які компанія-покупець використовує регулярно і закупівлі здійснює систематично. Тоді задоволення потреби компанії-покупця викличе у неї раціональне міркування з приводу необхідності продовження співпраці з добросовісним постачальником, який задовольнив потребу.

Сьогодні концепція маркетингу активно трансформується у концепції соціально-етичного маркетингу та маркетингу відносин.

Концепція соціально-етичного маркетингу, на наше переконання, придатна для використання в умовах розвинутих зрілих суспільств з високим рівнем достатку (або конкретних сегментів з аналогічними параметрами). Сутність цієї концепції розкривається через досягнення цілей компанії з урахуванням потреб окремого індивіда та суспільства загалом, тобто через досягнення деякого соціального ефекту. У концепції соціально-етичного маркетингу споживач безпечливо займає центральне місце, виконуючи контролюючу функцію в бізнесі. Тобто ця концепція вимагає збалансування вже трьох факторів – потреб споживача, прибутку компанії та інтересів суспільства.

О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко зазначають, що «концепція соціально-етичного маркетингу має особливе значення для промислових підприємств. Йдеться, зокрема, про зростання уваги до проблем захисту довкілля, у тому числі економічними методами. Так, представники руху інвайроменталістів наполягають на необхідності впровадження компенсацій за користування навколишнім середовищем у вигляді екоподатків, а «зелені консюмеристи» закликають виробників перейти на виробництво менш шкідливих для здоров'я побутових товарів і продуктів харчування [4, с. 18].

Ідея концепції маркетингу відносин зароджується ще у середині 1980-х рр. у США. В Україні вона тільки починає з'являтися.

На думку Н.А. Стельмащук, можна виділити такі можливості щодо трактування маркетингу відносин у загальній теорії маркетингу:

- розгляд маркетингу відносин як елемента трансакційного маркетингу;
- розгляд маркетингу відносин як самостійної концепції, що прийшла на зміну трансакційному маркетингу;
- існування маркетингу відносин та трансакційного маркетингу як рівноцінних парадигм у загальній маркетинговій теорії [6, с. 161–162].

Ми ж переконані в тому, що маркетинг відносин варто розглядати як самостійну концепцію, яку сьогодні активно використовують підприємства на ринках товарів промислового призначення та на споживчих ринках в окремих цільових сегментах, потреби яких є специфічними і задоволення яких покладається на компанії, які можуть це робити якісно впродовж тривалого періоду часу.

Маркетинг відносин (реляційний маркетинг, партнерський маркетинг) став сьогодні новою парадигмою. Така стратегія комунікацій спрямована на те, щоб утримати споживачів та основних бізнес-партнерів, що обходиться значно дешевше, ніж їх пошук та налагодження відносин із нуля. Розглядають її реалізацію у чотирьох вимірах: 1) обов'язки (дві або більше сторони повинні гарантувати одна одній розвиток довгострокових відносин); 2) об'єктивність (здатність «тверезо» оцінювати ситуацію); 3) взаємність (інтереси усіх сторін повинні збігатися, вміння йти на компроміс); 4) довіра (відображає рівень впевненості однієї сторони в чесності і порядності іншої, що є конструктивним елементом у бізнес-відносинах протягом довгих років). Отже, наявність постійного «зворотного зв'язку» довгострокового характеру зумовлює основну ідею маркетингу взаємодії – об'єктом управління маркетингом стає не сукупне рішення, а відносини (комунікації) з інвестором та іншими учасниками процесу купівлі-продажу [5, с. 131].

Сьогодні маркетинг відносин орієнтований на встановлення довготривалих відносин із різ-

ними контрагентами ринку для забезпечення безперебійного постачання, виробництва та збуту, що особливо важливим є для промислового ринку.

На думку Т.С. Щербатої, основною метою партнерського маркетингу є надання довготривалих цінностей та переваг, при цьому запорукою успіху для обох сторін виступає досягнення високого ступеня лояльності та прихильності. Є велика кількість можливостей та переваг застосування маркетингу відносин [7, с. 87].

Значення маркетингу відносин для компанії залежить від таких факторів: ролі покупця для продавця та зацікавленості покупця в довгострокових відносинах.

Маркетинг відносин може являти собою комплексну діяльність підприємства, що спрямована на встановлення та розвиток довгострокових відносин із середовищем. Важливо виділити вигоди, які отримує підприємство від розвитку партнерських відносин:

- зниження витрат, пов'язаних із пошуком нових клієнтів та виконавців. Партнерські відносини з постійними споживачами дають змогу повною мірою забезпечувати обсяги продажів. Також суттєво економиться час, оскільки немає необхідності шукати виконавця завдання;
 - маркетинг відносин дає змогу мати групи споживачів, які створюють для компанії можливість для тестування та введення новостворених продуктів із меншим ризиком. Отриманий відгук можливо використати для оптимізації виробництва продукції;
 - рекламування продукції самими споживачами, що дає змогу зменшити витрати на додаткову рекламу;
 - підвищення довіри споживачів. Під час партнерської взаємодії сторони отримують більше інформації;
 - внутрішній маркетинг забезпечує більшу участь кожного окремого працівника в розвитку компанії та досягнення найповнішого задоволення споживачів;
 - створюється певний бар'єр для виходу на ринок інших конкурентів підприємства [7, с. 88].
- Водночас визначаємо, що починаючи з 1970-х років у розвинутих країнах істотно зростає значення закупівель промисловими підприємствами. З виключно технічної функції вони перетворились у функцію більшої стратегічної ваги, що реалізується на принципах маркетингу партнерських відносин. Ця тенденція визначається такими головними чинниками:
- посиленням спеціалізації на ринку (компанії-виробники стали більше залежати від закуповуваних товарів і послуг);
 - збільшенням питомої ваги матеріальних складників у загальних витратах фірми;

– ростом технічної складності закупаваних товарів і компонентів [2, с. 166].

Вважається, що основним ресурсом, який забезпечує роботу з розроблення та реалізації маркетингових комунікацій, що супроводжують процес формування та підтримки довгострокових, взаємовигідних партнерських зв'язків, є інформація [3, с. 92].

Висновки з проведеного дослідження. Ми сьогодні бачимо, що несформованість практики маркетингового управління в українській промисловості дає можливість ефективного використання різних (навіть застарілих) концепцій маркетингового управління для досягнення локального результату. Однак ми переконані, що найширшу перспективу для застосування має концепція маркетингу відносин. Саме можливостям використання цієї концепції на промисловому ринку у взаємодії «виробник-споживач», «постачальник-клієнт», «виробник-посередник», «роботодавець-працівник» будуть присвячені подальші наші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Коломицева С.І. Маркетинг. Конспект лекцій з дисципліни для студентів обліково-фінансового факультету. Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. 191 с.

2. Кушнір Т.М. Впровадження концепції маркетингу відносин в систему закупівель підприємства на ринку товарів промислового призначення. Приазовський економічний вісник. 2019. Випуск 5(16). С. 165–169.

3. Мозгова Г.В., Петросян Т.А. Впровадження маркетингу партнерських відносин на промисловому підприємстві. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, № 1118, вип. 86, сер. «Економічна», 2014. С. 91–97.

4. Оснач О.Ф., Пилипчук В.П., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 364 с.

5. Сорока М.В, Мельниченко О.С., Мархевка І.І. Маркетинг відносин у системі «промислове підприємство – інвестор». Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 669: Логістика. С. 130–138.

6. Стельмашук Н.А. Удосконалення маркетингу відносин в умовах кластеризації підприємств агропромислового виробництва. Інноваційна економіка. 2014. № 3. с. 160–171.

7. Щербата Т.С. Маркетинг відносин між підприємствами та вищими навчальними закладами. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 15. Частина 5. 2015. С. 87–89.

REFERENCES:

1. Balabanova L. V. (2004) Marketynh [Marketing] Donetsk: DonDUET. (in Ukrainian)

2. Kushnir T. M. (2019) Vprovadzhennia kontseptsii marketynhu vidnosyn v systemu zakupivel pidpriemstva na rynku tovariv promyslovoho pryznachennia [Leading marketing link in the enterprise procurement system in the market of industrial enterprises]. Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk. no. 5(16), pp. 165–169.

3. Mozghova H. V., Petrosian T. A. (2014) Vprovadzhennia marketynhu partnerskykh vidnosyn na promyslovomu pidpriemstvi [Implementation of partnership marketing in an industrial enterprise]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina, no. 1118, vol. 86, ser. "Ekonomichna". pp. 91–97.

4. Osnach O. F., Pylypchuk V. P., Kovalenko L. P. (2009) Promyslovyi marketynh [Industrial marketing]. Kyiv. Tsentr uchbovoi literatury. 364 p. (in Ukrainian).

5. Soroka M. V, Melnychenko O. S., Markheva I. I. (2010) Marketynh vidnosyn u systemi "promyslove pidpriemstvo – investor" [Relationship Marketing in an Industrial-Investor System]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika". no. 669: Lohistyka. pp. 130–138.

6. Stelmashchuk N. A. (2014) Udoskonalennia marketynhu vidnosyn v umovakh klasteryzatsii pidpriemstv ahropromyslovoho vyrobnytstva [Improvement of marketing of relations in the conditions of clustering of agricultural enterprises]. Innovatsiina ekonomika. no. 3. pp. 160–171. (in Ukrainian).

7. Shcherbata T. S. (2015) Marketynh vidnosyn mizh pidpriemstvamy ta vyshchymy navchalnymy zakladyamy [Marketing of relations between enterprises and higher education institutions]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seria: Ekonomichni nauky. no. 15. Chastyna 5. pp. 87–89. (in Ukrainian).

Kushnir Taras

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
Ivan Franko National University of Lviv

PECULIARITIES OF APPLICATION OF MARKETING MANAGEMENT CONCEPTS IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS IN UKRAINE

The purpose of the article. In the current conditions of functioning of the market of industrial goods it is advisable to analyze the possibilities of implementing the concepts of marketing management in the practice of domestic enterprises.

In the article, we substantiate the possibilities of using already known concepts in the industry – production improvement, product improvement, commercial effort intensification, marketing concepts and social ethical marketing concepts.

The main purpose of the article is to find out the possibilities of using different concepts of marketing management in the enterprises of the market of industrial goods in Ukraine in the current economic conditions.

Methodology. The solutions of the tasks in the article were performed using the following methods as general scientific methods: analysis and synthesis, induction and deduction (to substantiate theoretical and methodological provisions on the use of different marketing concepts in the industrial enterprise management system), analogy and system analysis (to substantiate the concept of marketing management relations).

Results. The article determines that in the conditions of the market of industrial goods the concept of production improvement is today suitable for use in non-monopolized commodity markets. In terms of the industrial market, the concept of product improvement is well-suited to the market for machinery and equipment, since the purchaser of the equipment is often oriented to the fact that the product he will buy will serve him for a long time and will require low maintenance and maintenance costs. Possibilities of using the concept of commercial effort intensification in the purchase of auxiliary equipment, office, and some business services are determined. The importance of the concept of marketing is noticeable when making repeat purchases. In our opinion, the concept of socio-ethical marketing is suitable for use in high-income mature societies.

We have also identified that relationship marketing is focused on establishing long-term relationships with various market counterparties to ensure uninterrupted supply, production and marketing, which is particularly important for the industrial market. The value of relationship marketing for a company depends on the following factors: the buyer's role for the seller and the buyer's interest in a long-term relationship.

Relationship marketing can be a complex activity of an enterprise aimed at establishing and developing long-term relationships with the environment. In the article, we highlight the key benefits that an enterprise receives from developing partnerships.

Conclusions. As a result of the study, we have seen the lack of marketing management practices in the Ukrainian industry. We believe that this situation makes it possible to effectively use different (even outdated) marketing management concepts to achieve local results. However, we are convinced that the concept of relationship marketing, particularly in engagement, has the broadest potential for application between producer and consumer, supplier and customer, manufacturer and intermediary, employer and employee.

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У ТУРИСТИЧНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

INTERNET-MARKETING IN TOURISTIC ORGANIZATION

УДК 338.487:658.8:004.738.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-44>**Леміш К.М.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та адміністрування
Бердянський державний педагогічний
університет

Черемісіна Т.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та адміністрування
Бердянський державний педагогічний
університет

Шемендюк Н.С.

Бердянський державний педагогічний
університет

У статті розглянуто важливість використання маркетингу в діяльності туристичних організацій. Зроблено акцент на Інтернет-маркетингу. Окреслено переваги та недоліки Інтернет-маркетингу. Визначено, що сучасні успішні організації мають одну спільну рису – вони максимально зорієнтовані на споживача і всю роботу будують на основі маркетингу. Проаналізовано результати статистичних досліджень у сфері Інтернет-маркетингу за останні три роки. Досліджено Інтернет-сторінку, проведено аналіз маркетингової стратегії розвитку Інтернет-сторінки туристичного оператора. Окреслено ключові показники, що необхідні для підвищення ефективності діяльності туристичної організації. Визначено цільову аудиторію туристичної організації Coral Travel. У процесі дослідження доведено, що проведення аналізу Інтернет-сторінки, Інтернет-аналіз конкурентів, цільової аудиторії сьогодні є важливою умовою конкурентоспроможності туристичної організації.

Ключові слова: маркетинг, Інтернет-маркетинг, туристичний оператор, туристична організація, Інтернет-сторінка.

В статті розглянуто важливість використання маркетингу в діяльності

туристических організацій. Сделан акцент на Интернет-маркетинге. Определены преимущества и недостатки Интернет-маркетинга. Доказано, что современные успешные организации имеют одну общую черту – они максимально ориентированы на потребителя и всю работу строят на основе маркетинга. Проанализированы результаты статистических исследований в области Интернет-маркетинга за последние три года. Исследована Интернет-страница, проведен анализ маркетинговой стратегии развития Интернет-страницы туристического оператора. Определены ключевые показатели, необходимые для повышения эффективности деятельности туристической организации. Определена целевая аудитория туристической организации Coral Travel. В ходе исследования доказано, что проведение анализа Интернет-страницы, Интернет-анализ конкурентов, целевой аудитории сегодня является важным условием конкурентоспособности туристической организации.

Ключевые слова: маркетинг, Интернет-маркетинг, туристический оператор, туристическая организация, Интернет-страница.

The article considers the importance of using marketing in the tourism organizations activities. Internet marketing was emphasized. The advantages and disadvantages of Internet marketing are identified. There was determined that successful modern organizations have one thing in common – they are as consumer-oriented as possible and all work is based on marketing. It is determined that modern prosperous organizations at all levels have one thing in common – they are maximally consumer oriented and build all their work on the basis of. It has been proven that Internet marketing is marketing based on an electronic technologies. Practically it concerns Internet sales technologies: e-commerce and traditional commerce, which uses the Internet as an assistive technology. Analyzing the modern development of Internet marketing in the tourism sphere, it is rational to identify the tendency to sell products / services through social networks "Instagram", "Facebook". A large number of potential consumers get information, news, special offers, feedback through online resources. An analysis of the Coral Travel tourist website was conducted. According to the results of the analysis, we can conclude that the largest flow of consumers of Coral Travel tourist company is from Ukraine. Potential consumers come to the site purposefully, taking into account the number of page views on the site and the average visit time. Paid advertising on the website has low rates, the largest number of potential consumers comes from Facebook, Youtube. We pay particular attention to the fact that today travel organizations understand that the website analysis, online analysis of competitors, target audience is an important part of increasing the profitability of the organization. That is why it is important to research Internet marketing, identify new trends, introduce marketing Internet technologies. The article considered the use of Internet marketing for marketing analysis of a tourist operator. Analyzing the tourism organization, it was found that it faced some difficulties. The problematic issues outline the prospects for further research on the use of Internet marketing research tools in organizations. In particular, attracting more potential customers to the main site of a tourist operator with an increased opportunity to purchase tourist goods / services.

Key words: marketing, internet marketing, travel operator, travel organization, website.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування туристичних організацій одним із важливих аспектів діяльності є конкурентоспроможність, самоокупність та інноваційні методи впливу на підвищення ефективності продажу товарів чи послуг. На сучасному ринку одним з інструментів, який підвищує ефективність, є маркетинг, а саме Інтернет-маркетинг. Аналіз наукової літератури дає змогу стверджувати, що сталою тенденцією останніх років розвитку туристичної індустрії стало активне використання онлайн-платформ для ведення ефективного бізнесу. Тому сучасним туристичним організаціям треба швидко пристосовуватися до онлайн-продажів товарів / послуг. За допомогою інструментів Інтернет-маркетингу туристичні організації можуть збирати достовірну

інформацію про споживачів послуг, конкурентів, ефективність реклами та інші показники. І вже з цими показниками туристичні організації можуть знаходити найбільш ефективний план дій для збільшення прибутку організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та особливостям розвитку маркетингу, Інтернет-маркетингу та ефективного використання сучасних інструментів для підвищення ефективності організації присвятили свої дослідження Ф. Котлер [1], М. Мак-Дональд [2], Н.В. Куденко [3], М. Солодар та ін. У вказаних працях висвітлено основні тенденції розвитку маркетингу, розглянуто стратегії маркетингу, Інтернет-маркетинг, аналізуються маркетингові інструменти впливу на споживачів.

Постановка завдання. Необхідною умовою виживання туристичних організацій на світовому ринку стала потужна маркетингова діяльність. Інтернет-маркетинг стає новим напрямом управління розвитком туристичних організацій, а їхнім найбільш ефективним інструментом є створення й ведення власних веб-сайтів як одного з основних засобів комунікації суб'єкта управління організації з туристами. Тому метою дослідження є визначення доцільності використання Інтернет-маркетингу в сучасній туристичній організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні організації, що процвітають, на всіх рівнях мають одну спільну рису – вони максимально зорієнтовані на споживача і всю роботу будують на основі маркетингу.

Гасло маркетингу: виробляти те, що продається, а не продавати те, що виробляється [5].

Маркетинг – ринкова концепція управління виробничо-збутовою діяльністю організації, спрямована на вивчення ринку й конкретних запитів споживачів [6].

Мета маркетингу – привертати нових клієнтів, обіцяючи вищу споживацьку цінність, і зберігати старих клієнтів, задовольняючи їхні запити, які постійно змінюються [4].

Інтернет-маркетинг – ведення маркетингу на основі електронних технологій. Практично це стосується Інтернет-технологій продажу: електронної комерції та традиційної комерції, яка використовує засоби Інтернету як допоміжну технологію.

Якщо маркетинг – це залучення й утримання клієнтів, то Інтернет-маркетинг – залучення й утримання клієнтів в Інтернеті [6].

Особливостями Інтернет-маркетингу є: швидкий темп розвитку інструментів маркетингу, весь процес залежить від Інтернет-з'єднання, необмежені простори для функціонування, можливість користуватися різними бізнес-моделями (бізнес – бізнес, бізнес – споживач, споживач – споживач).

Перевагами Інтернет-маркетингу є: швидкий доступ до інформації про товари чи послуги; торгівля через онлайн-платформи; економія коштів; розширення діяльності організації з локального на міжнародний рівень; однакові шанси в конкуренції на онлайн-платформах, чітка статистична картина показників ефективності діяльності Інтернет-маркетингу, низькі витрати на рекламу порівняно з телебаченням, радіо тощо.

Визначено недоліки Інтернет-маркетингу: безпека споживачів, конфіденційність даних, неможливість доторкнутися до товару, відсутність особистого контакту.

Проаналізовано основні результати останніх статистичних досліджень у сфері Інтернет-маркетингу за останні три роки та виявлено, що для 93% споживачів вагомим фактором у виборі товару чи послуги є візуальна привабливість; 84% користувачів підпи-

сані на сторінки відомих брендів у соцмережах; 69% загального часу в Інтернеті користувач проводить за допомогою мобільного телефону; 56% email відкривається на мобільних; 81% покупців досліджують товар онлайн перед придбанням [10].

Аналізуючи сучасний розвиток Інтернет-маркетингу в туристичній сфері, раціонально виділити тенденцію до продажів товарів чи послуг через соціальні мережі Instagram, Facebook. Велика кількість потенційних споживачів дізнаються про новини, акційні пропозиції, відгуки саме через онлайн-ресурси. Також важливим нововведенням є відеоконтент замість тексту.

Оцінюючи результати статистичних досліджень, можна стверджувати, що туристичним організаціям більше треба акцентувати увагу саме на онлайн-продажах туристичних товарів чи послуг. На прикладі одного з лідерів серед туристичних операторів Coral Travel можна дослідити рівень та функціонування Інтернет-маркетингу у сучасних умовах введення бізнесу онлайн [10].

Туристичний оператор Coral Travel функціонує в постійно мінливих умовах, зумовлених як ситуацією всередині самої організації, так і відносинами, що складаються з іншими економічними суб'єктами ринку.

Важливим напрямом маркетингу у XXI столітті є Інтернет-маркетинг, тому треба приділяти значну увагу дослідженню Інтернет-сторінки туристичної організації Coral Travel. Перше, на що треба звернути увагу, – це цільова аудиторія.

Показники звернень на головну сторінку сайту Coral Travel у відсотковому відношенні та приріст кількості відвідувачів наведено у табл. 1.

З табл. 1 можна стверджувати, що найбільший потік споживачів – з України, Білорусі та Росії. Щодо прогресу в прирості споживачів на Інтернет-сторінці, то бачимо прогрес в Україні – 21% та Білорусі – 20%. Отже, треба звернути максимальну увагу на цільову аудиторію з України, аналізувати її та орієнтуватися на її потреби.

У табл. 2 наведена перша частина маркетингового аналізу Інтернет-сторінки туристичного оператора Coral Travel.

Виявлено, що велика кількість потенційних споживачів туристичного оператора Coral Travel цілеспрямовано заходять на сайт. Можна побачити, що реклама на Інтернет-сторінці є органічною, платна реклама становить лише 0,70%, що свідчить про неопрацьованість цього напрямку залучення клієнтів на сторінку сайту. Щодо прямих заходів на сайт, то вони становлять майже 50%, що свідчить про наміри майбутніх споживачів заходити саме на офіційний сайт Coral Travel через органічну рекламу за ключовими словами. (Корал Тревел, Coral Travel, Корал, Coral Travel Україна).

У табл. 3 наведені данні з соціальних мереж туристичного оператора Coral Travel.

Таблиця 1

Показники заходів на головну сторінку сайту Coral Travel у відсотковому відношенні та приріст кількості відвідувачів

Країна	Відсоток заходів на сторінку	Приріст порівняно з попередніми показниками
Україна	88,74 %	+ 20,72 %
Білорусь	5,63 %	+ 19,24 %
Росія	1,17 %	+ 11,37 %
Туреччина	1,09 %	- 0,58 %
Польща	0,47 %	- 1,81 %

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 2

Аналіз маркетингової стратегії розвитку Інтернет-сторінки туристичного оператора Coral Travel. Частина 1

Характеристика	Аналітика
Асортимент	Туристичні поїздки, внутрішній та зовнішній туризм
Стратегія лідерства	Естетична перевага
Інші ніші та спеціалізація	Переклад документів, праця з турагентами
Особливості сайту	Спливаючі вікна, розсилка листів, наздоганяюча реклама
Кількість візитів на сайт, тис. чол. за 6 міс.	66,956
Середня кількість сторінок під час перегляду	5
Час візиту (середній), хв.	5,53
Прямі заходи, %	49,15 %
Перехід на сторінку з реферальних сторінок, %	3,20%
Пошук усього, %	100 %
Пошук органічний, %	99,3 %
Пошук проплачений, %	0,7 %
Реклама за ключовими словами	Корал Тревел, Coral Travel, Coral, Корал, Корал Тревел Україна
Приблизний бюджет на пошук на день, грн.	За Google даних немає. За Яндексом – 40 грн.

Джерело: складено на основі [8; 9]

Таблиця 3

Аналіз маркетингової стратегії розвитку Інтернет-сторінки туристичного оператора Coral Travel. Частина 2

Із соціальних мереж	EMAIL листи	Facebook	Instagram	Youtube	VK
1,65%	3,05%	57,24%	Немає даних	23,0%	6,95%

Джерело: складено на основі [8]

Виявлено, що туристична організація Coral Travel приділяє максимальну увагу розвитку організації через соціальну мережу Facebook. Із неї на сайт заходять 57,24% відвідувачів. З Youtube – 23%, бачимо, що треба допрацьовувати та розвивати цей напрям. Нині продаж товарів чи послуг через соціальні мережі набуває нових обертів. Тому треба звернути увагу на залучення потенційних клієнтів також на соціальну платформу через Instagram та покращити EMAIL-листування.

Отже, можна дійти висновку, що основна мета маркетингу – виробляти такі продукти чи послуги, які будуть продаватися, тому важливо використовувати різноманітні маркетингові інструменти. Одним із них виступає аналіз Інтернет-сторінки Coral Travel.

За результатами аналізу можна дійти висновку, що найбільший потік споживачів – саме з України. Потенційні споживачі заходять на сайт цілеспрямовано, беручи до уваги кількість переглядів сторінок на сайті та середній час візиту. Платна реклама на Інтернет-сторінці має низькі показники, найбільша кількість потенційних споживачів приходить саме з Facebook, Youtube.

Нині туристичні організації розуміють, що аналіз Інтернетсторінки, Інтернет-аналіз конкурентів, цільової аудиторії є важливою частиною збільшення прибутковості організації. Тому важливим є дослідження Інтернет-маркетингу, виявлення нових тенденцій, упровадження маркетингових Інтернет-технологій. Для туристичної організації Coral Travel є важливим подальше дослідження

Інтернет-маркетингу, тому що велика частка продажу туристичних товарів чи послуг проходить через Інтернет-середовище. Інтернет-маркетинг впливає на розвиток Coral Travel як одного з лідерів на українському туристичному ринку, тому важливим для організації є постійний моніторинг та аналіз даних.

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасних умовах функціонування туристичним організаціям треба звернути увагу на впровадження інструментів Інтернет-маркетингу, підвищення ефективності шляхом упровадження нових маркетингових методів впливу на споживачів.

Проведеним дослідженням встановлено, що доцільність проведення аналізу Інтернет-сторінки туристичної організації в сучасних умовах є важливою умовою конкурентоспроможності. Точні показники, які надають сучасні програми, дають достовірні статистичні дані про діяльність організації, конкурентів, споживачів.

Таким чином, можна дійти висновку, що Інтернет-маркетинг може використовуватися як інструмент покращення прибутковості туристичної організації Coral Travel, а також дасть змогу більш чітко розуміти свою цільову аудиторію, бути конкурентоспроможним, сприятиме підвищенню якості товарів чи послуг та швидкій адаптації до змін ведення бізнесу в сучасних онлайн-умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Филип. Основи маркетингу. Професіональне видання. М. : Вільямс, 2009. 1072 с.
2. Мак-Дональд Малькольм. Сфера послуг. Полное пошаговое руководство по маркетинговому планированию. М. : Эксмо, 2009. 448 с.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. К. : Київський нац. екон. ун-т, 2006. 152 с.
4. Деділова Т.В. Основи маркетингу. Харків, 2011. 495 с. URL: <https://buklib.net/books/37383/> (дата звернення: 01.11.19)
5. Балабанова Л.В. Стратегічний маркетинг: підруч. К.: Центр учбової літератури, 2012. 630 с.
6. Визначення маркетингу. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг/> (дата звернення: 03.11.19).
7. Офіційний сайт CORAL TRAVEL: веб-сайт. URL: <http://www.coraltravel.ua/main/coral/about.aspx> (дата звернення: 04.11.19).
8. Інтернет сайт для збирання статистичних даних Інтернет сторінок організацій. *Traffic Overview CORAL*

TRAVEL: веб-сайт. URL: <https://www.similarweb.com/website/coraltravel.ua> (дата звернення: 05.11.19).

9. Аналіз сайту CORAL TRAVEL. *Megaindex*: веб-сайт. URL: <http://e.megaindex.ru/analysis/www.coraltravel.ua>. (дата звернення: 05.11.19).

10. 60 фактов статистики Інтернет-маркетингу в 2017. *Інтернет-маркетинг от очаровательной блондинки*: веб-сайт. URL: <https://www.epochta.ru/blog/articles/60-factov-statistiky-internet-marketinga/> (дата звернення: 07.11.19).

REFERENCES:

1. Kotler Filip (2009) *Osnovy marketinga. Professional'noe izdanie.* [The basics of marketing. Professional Edition]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)
2. Mak-Donal'd Mal'kol'm (2009) *Sfera uslug. Polnoe poshagovoe rukovodstvo po marketingovomu planirovaniyu.* [Services sector. A Complete Step-by-Step Guide to Marketing Planning]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
3. Kudenko N. V. (2006) *Stratehichnyi marketynh: navch. posib.* [Strategic marketing]. Kyiv: Kyivskiy nats. ekon. un-t. (in Ukrainian)
4. Dedilova T. V. (2011) *Osnovy marketynhu.* [The basics of marketing]. Kharkiv. Available at: <https://buklib.net/books/37383/>. (accessed 01 November 2019).
5. Balabanova L. V. (2012) *Stratehichnyi marketynh: pidruch.* [Strategic marketing: textbook]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
6. *Vyznachennia marketynhu.* [Definition of marketing]. *Vikipediia: veb-sait.* [Wikipedia: the free encyclopedia]. Available at: <https://en.wikipedia.org/wiki/> (accessed 03 November 2019).
7. *Ofitsiyni sait. CORAL TRAVEL: veb-sait.* [CORAL TRAVEL Official Website: Website.]. Available at: <http://www.coraltravel.ua/main/coral/about.aspx> (accessed 04 November 2019).
8. *Internet sait dlia zbyrannia statystychnykh danykh Internet storinok orhanizatsii.* [Internet site for collecting statistical data of the web pages of organizations]. *Traffic Overview CORAL TRAVEL.* [Traffic Overview CORAL TRAVEL]. Available at: <https://www.similarweb.com/website/coraltravel.ua> (accessed 05 November 2019).
9. *Analiz sayta CORAL TRAVEL.* [Analysis of the site CORAL TRAVEL]. *Megaindex.* [Megaindex:]. Available at: <http://e.megaindex.ru/analysis/www.coraltravel.ua>. (accessed 05 November 2019).
10. *60 faktov statistiki Internet-marketinga v 2017.* [60 facts of Internet marketing statistics in 2017]. *Internet-marketing ot ocharovatel'noy blondinki.* [Internet marketing from a charming blonde]. Available at: <https://www.epochta.ru/blog/articles/60-factov-statistiky-internet-marketinga/> (accessed 07 November 2019).

Lemish KaterynaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Berdyansk State Pedagogical University**Cheremisina Tetiana**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Berdyansk State Pedagogical University**Shemendyuk Nataliya**

Berdyansk State Pedagogical University

INTERNET-MARKETING IN THE TOURIST ORGANIZATION

The aim of the article. In modern conditions of tourist organizations functioning one of the important aspects of activity is competitiveness, self-sustainability and innovative methods of influence on increase of efficiency of goods / services sales. In the modern market marketing, namely Internet-marketing is one of the tools that increases the efficiency. An active use of online platforms for conducting effective business has become a steady tendency of recent years of the tourism industry development. A necessary condition for the survival of tourism organizations in the world market is a powerful marketing activity. Internet marketing is becoming a new direction in the management of the development of tourism organizations, and their most effective tool is the creation and maintenance of their own websites as one of the main means of communication management entity organizes with tourists. Therefore, the purpose of the study is to determine the feasibility of using Internet-marketing in today's travel organization.

Methodology. The research is based on the analysis of modern methods and tools of Internet-marketing that are spreading under the influence of specific socio-economic environment and economic policy.

Results. It is determined that modern prosperous organizations at all levels have one thing in common – they are maximally consumer oriented and build all their work on the basis of. It has been proven that Internet-marketing is marketing based on an electronic technologies. Practically it concerns Internet sales technologies: e-commerce and traditional commerce, which uses the Internet as an assistive technology. Analyzing the modern development of Internet-marketing in the tourism sphere, it is rational to identify the tendency to sell products / services through social networks “Instagram”, “Facebook”. A large number of potential consumers get information, news, special offers, feedback through online resources.

An analysis of the Coral Travel tourist website was conducted. According to the results of the analysis, we can conclude that the largest flow of consumers of Coral Travel tourist company is from Ukraine. Potential consumers come to the site purposefully, taking into account the number of page views on the site and the average visit time. Paid advertising on the website has low rates, the largest number of potential consumers comes from Facebook, Youtube.

Practical implications. We pay particular attention to the fact that today travel organizations understand that the website analysis, online analysis of competitors, target audience is an important part of increasing the profitability of the organization. That is why it is important to research Internet-marketing, identify new trends, introduce marketing Internet technologies.

Value/originality. The article considered the use of Internet-marketing for marketing analysis of a tourist operator. Analyzing the tourism organization, it was found that it faced some difficulties. The problematic issues outline the prospects for further research on the use of Internet-marketing research tools in organizations. In particular, attracting more potential customers to the main site of a tourist operator with an increased opportunity to purchase tourist goods / services.

MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF GOODS PROMOTION IN THE ORGANIZATION

УПРАВЛІННЯ ТА КЕРУВАННЯ ПРОСУВАННЯМ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

The article discussed positioning strategies, as a process of creating a market image of a product based on its unique characteristics, combination of methods, forms and approaches to the implementation of the philosophical concept of the functioning of any business. The effectiveness of positioning depends on the synergy and relevance of the current period of the system of strategic priorities chosen by the enterprise. The basis of strategy development is adaptation to the conditions of the competitive environment, since the potential marginal profit of the enterprise to a large extent depends on the structure of the industry, in other words, on the combined effect of the five main factors of industry competition: threats of new firms entering the industry; the ability of suppliers to overestimate resource prices; the ability of buyers to push the level of prices of products in the industry; the intensity of competition between existing manufacturers in the industry.

Key words: products, promotion, marketing mix, management, administration.

В статті розглянуті стратегії позиціонування, як процес створення ринкового образу товару на основі його унікальних характеристик. Ефективність

позиціонування залежить від синергії та актуальності поточного періоду системи стратегічних пріоритетів, обраної підприємством. Стратегія позиціонування є невід'ємною частиною маркетингових програм, з розвитком інформаційних технологій їх роль та значення у формуванні стратегічного набору підприємств постійно зростають. Основа розробки стратегії є адаптація до умов конкурентного середовища, оскільки потенційний граничний прибуток підприємства значною мірою залежить від структури галузі, іншими словами, від комбінованого впливу п'яти основних факторів галузі конкуренція: загрози входження в галузь нових фірм; здатність постачальників завищувати ціни на ресурси; здатність покупців підштовхувати рівень цін на продукцію в галузі; загрози появи на ринку конкурентоспроможної продукції-замінника; інтенсивність конкуренції між існуючими виробниками в галузі. Застосування стратегії з найменшими витратами вимагає від підприємств розвивати власну стратегічну компетенцію для вдосконалення виробництва, робити значні попередні інвестиції у придбання сільськогосподарської техніки, обладнання, технологій, здобуття значної частки на ринку тощо.

Ключевые слова: продукты, продвижение, маркетинговый микс, менеджмент, администрация.

UDC 658.8

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-45>

Lukash Svitlana

Candidate of Economic Sciences
Sumy National Agrarian University

Falana Taoreed Debo

Student
Sumy National Agrarian University

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств значно ускладнюються низкою багатовимірних перетворень, що відбуваються в суспільстві, зокрема прискоренням глобалізації економічних процесів, підвищенням невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища, посиленням конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, зміною соціально-економічних відносин тощо. Ці проблеми особливо торкнулися сільськогосподарських підприємств. В даний час все більш і більш успішні підприємства пов'язують ефективність своєї діяльності з використанням маркетингових концепцій, суть яких суттєво змінилася з розвитком та трансформацією ринкових відносин. У статті розглянуто стратегію позиціонування, як процес створення ринкового образу товару на основі його унікальних характеристик, є поєднанням методів, форм і підходів до реалізації філософської концепції функціонування будь-якого бізнесу, в тому числі аграрного. Ефективність позиціонування залежить від синергії та актуальності поточного періоду системи стратегічних пріоритетів, обраної підприємством. Стратегія позиціонування є невід'ємною частиною маркетингових програм, з розвитком інформаційних технологій їх роль та значення у формуванні стратегічного набору підприємств постійно зростають. Основа розробки стратегії є адаптація до умов конкурентного середовища, оскільки потенційний граничний прибуток підприємства значною мірою залежить від структури галузі, іншими словами, від комбінованого впливу п'яти основних факторів галузі конкуренція: загрози входження в галузь нових фірм; здатність постачальників завищувати ціни на ресурси; здатність покупців підштовхувати рівень цін на продукцію в галузі; загрози появи на ринку конкурентоспроможної продукції-замінника; інтенсивність конкуренції між існуючими виробниками в галузі. Застосування стратегії з найменшими витратами вимагає від підприємств розвивати власну стратегічну компетенцію для вдосконалення виробництва, робити значні попередні інвестиції у придбання сільськогосподарської техніки, обладнання, технологій, здобуття значної частки на ринку тощо.

Ключові слова: продукти, просування, маркетинговий микс, менеджмент, адміністрація.

Formulation of the problem. Modern conditions of functioning of domestic enterprises are significantly complicated by a number of multidimensional transformations taking place in society, in particular by accelerating the globalization of economic processes, increasing uncertainty and instability of the external environment, increasing competition on the domestic and foreign markets, changing socio-economic relations, etc. These problems have particularly affected agricultural enterprises.

Nowadays more and more successful enterprises associate the effectiveness of their activities with the use of marketing concepts, the essence of which has changed significantly with the development and transformation of market relations. The enterprise strategy is a system of hierarchically constructed conceptual priorities for managing operations at all levels of management.

Analysis of recent research and publications.

Significant scientific achievements in the theory of product promotion on the market belong to such scientists as Ambler T. [5], Armstrong G., Kotler F. [6], Voichak A. [8], Dichtl E., HershgenX., Doyle P. [7], Saunders D., Lamburn J., Chumpitas R., Schuling I. and others. Despite a comprehensive study of the problems of promoting the production of the enterprise, the features of promotion of agricultural products remain insufficiently covered.

Problem statement. The purpose of this study is to study the theoretical and methodological foundations of managing the promotion of enterprise products and to develop practical recommendations for improving the efficiency of promotion of agricultural products.

Main material. Ukraine is gradually becoming a full player in the global market (fig. 1-3). Ukraine has been the world leader in the production and

export of sunflower oil for several consecutive years. The remaining key positions are occupied by cereals (corn, wheat, barley), as well as oilseeds. The main importers of Ukrainian agricultural products in 2018 are Asian countries (44.6%) and the European Union (33%). North African countries ranked third with 12.3%. Accordingly, agribusiness, the farmers of Ukraine are in the conditions of the highest competition. To survive in such competition and to be successful the farmer must always be one step ahead of his/her competitors.

In modern conditions, the positioning of agrarian enterprises is a competitive low cost strategy, i.e. a

strategy of low prices (strategy of penetration into the market, strategy of price breakthrough). Price positioning is the most flexible and changing element in the system of strategic priorities of the enterprise. For agricultural enterprises, this factor is an indication of the timely and correct incorporation of the market situation, which in the short term creates conditions for survival or maximization of their profit, the maintenance of a certain share in the market, etc. In addition, the purpose of strategic price positioning is to secure consumer value in the minds of the consumers, rather than to reimburse the costs of the manufacturer. Effective price positioning plays a sig-

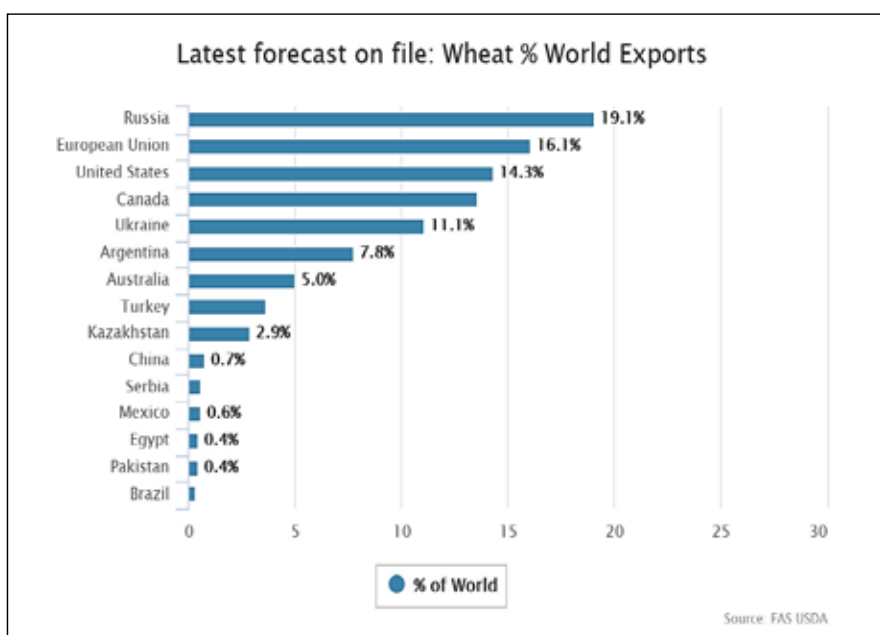


Fig. 1. Wheat world export, 2018

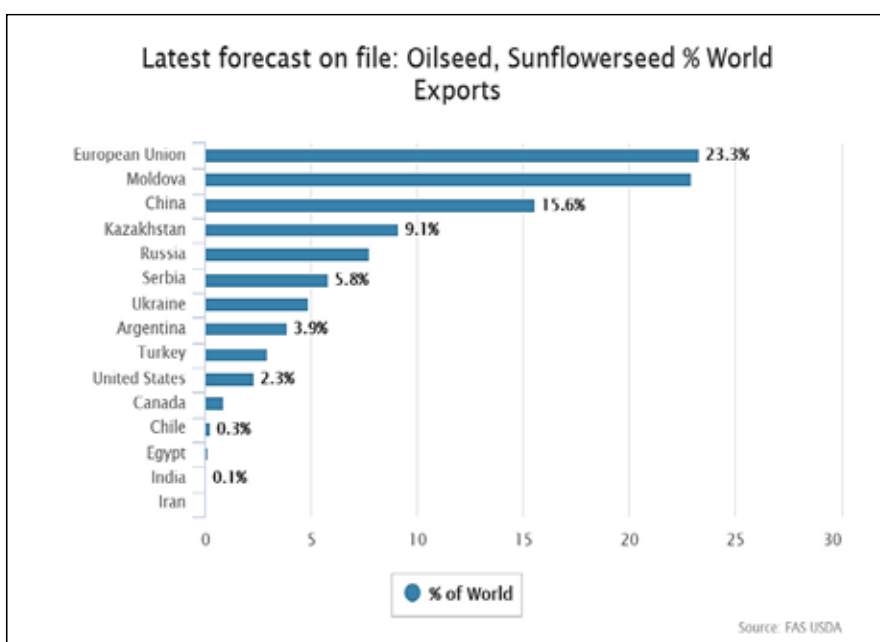


Fig. 2. Sunflower world export, 2018

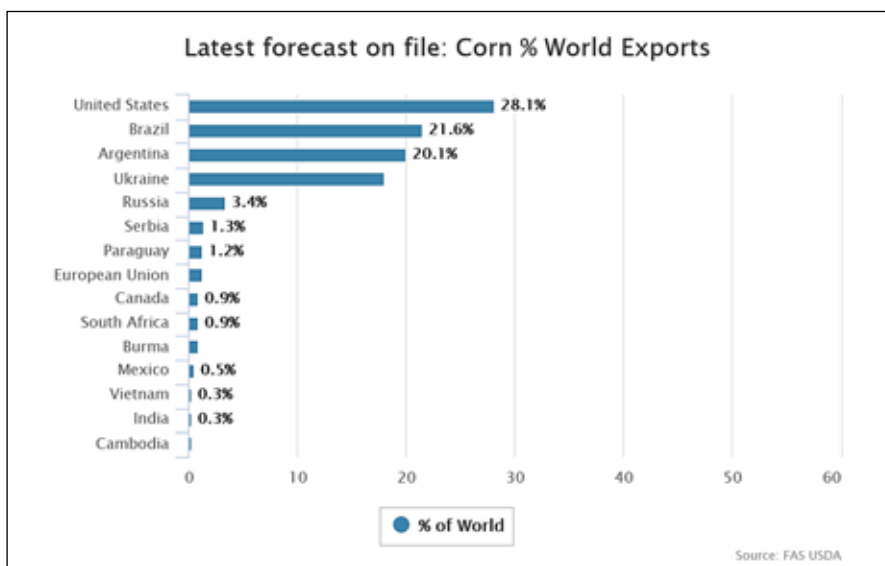


Fig. 3. Corn world export, 2018

nificant role in the administrative management of the enterprise.

On the other hand, if agricultural producers offer products that are similar from a marketing point of view, the conditions of competition (both in domestic and foreign markets) will depend on the market power of each player. In this case, it will be a typical strategy to follow a powerful market leader, which will turn into price discounts for farmers and the need for their state support.

In our opinion, such a concept of development is more acceptable, which envisages the possibility of using the best of experience, but offering on the market qualitatively different, differentiated products. Rational differentiation of agrarian enterprises' products will not only better meet demand and partially solve the problem of the loss-making nature of production of certain types of agricultural products, but will also protect the domestic market from the low quality of imported substitutes. Under this condition, we can state the potential of the domestic agrarian sector to achieve sustainable competitive advantage in the long run.

To relate the customer's definition of value to the agribusiness firm's product strategy, it is helpful to visualize the firm's product offering as consisting of four distinct, but highly interrelated, parts. This way of looking at the value bundle has been called the total product concept. The total product concept is a means to relate the customers' definition of value to the agribusiness firm's product strategy by visualizing the four parts of the firm's product offering: the generic product, the expected product, the value added product, and the potential product (Fig.4). Understanding these different levels can help an agribusiness marketer better understand how value is added, and ultimately, can

guide development of the product and promotion strategies.

The foundation for a firm's product offering is the generic product. This is the standard product with no special services or features attached.

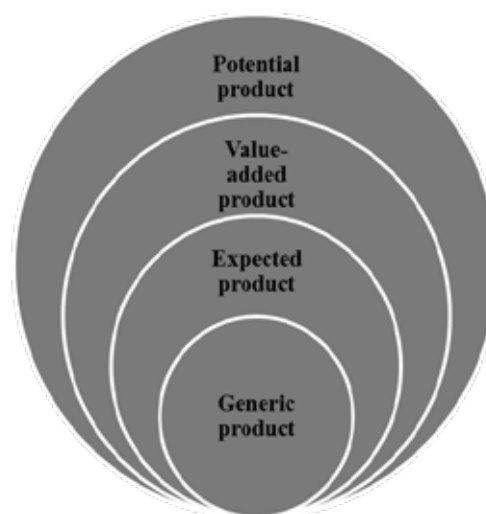


Fig. 4. The total product concept

The quality of agricultural products, its ecological compatibility, the refusal to use chemical stimulators of plant and animal growth can become competitive advantages in the consolidation of agribusiness products in Ukraine. The conceptual difference between the domestic agrarian sector may be the use of less intensive but socially significant technologies: not harmful to the environment; those that require less government support, etc.

The purpose of promotion is both to communicate with buyers and to influence on them. Effective promotion requires an understanding of the process of persuasion and how this process is affected by

environmental factors. The potential buyer must not only receive the desired information but should also be able to comprehend that information. Information must be sufficiently powerful to motivate this buyer to react positively.

Today, with the increased use of digital technology, Internet marketing and promotion are becoming more and more relevant. Their great advantage is that consumers are actively using the Internet, such tools contribute to transparency and cause positive emotions, as well as relatively low costs.

One of alternative for agrarian enterprises nowadays is creating an Agrarian cooperative, the main goal of it is to enable existing and potential managers of agricultural cooperatives to identify and address major challenges that are specific to cooperatives in market-oriented agricultural development. One of the objectives of Ag cooperative is to promote agricultural products on internal and external markets.

Positioning strategies, as a process of creating a market image of a product based on its unique characteristics, is a combination of methods, forms and approaches to the implementation of the philosophical concept of the functioning of any business, including the agrarian one. The effectiveness of positioning depends on the synergy and relevance of the current period of the system of strategic priorities chosen by the enterprise. Positioning strategies are an integral part of marketing programs, with the development of information technology, their role and importance in shaping the strategic set of enterprises is steadily increasing. One of the most well-known developers of the concept of positioning M. Porter believes that the basis of strategy development is adaptation to the conditions of the competitive environment, since the potential marginal profit of the enterprise to a large extent depends on the structure of the industry, in other words, on the combined effect of the five main factors of industry competition: threats of entering the industry of new firms; the ability of suppliers to overestimate resource prices; the ability of buyers to push the level of prices of products in the industry; threats of appearance on the market of competitive substitute products; the intensity of competition between existing manufacturers in the industry.

Promotional goals include many different tools including creating awareness, getting consumers to try products, providing information, retaining loyal customers, increasing the use of products, and identifying potential customers, as well as teaching potential service clients what is needed to “co-create” the services provided. Any promotional campaign may seek to achieve one or more of these goals:

Creating awareness: Consumers are committed to healthier lifestyles and make their dairy purchases based on perceptions of health, primarily around “all natural,” organic, and low-sugar options. Promotion through ads on social media platforms and local radio

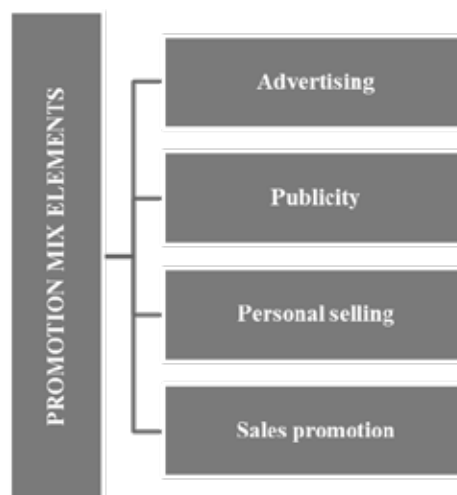


Fig. 5. Promotion mix elements

or television, coupons in local papers, flyers, and so forth can create awareness of a new business or product. Large companies often use catchy slogans to build brand awareness. Over a third of consumers report of eating more healthy food. In addition, some of the most common reasons influencing consumer purchasing decisions are related to health. This finding suggests that perceptions of a category’s healthiness are becoming increasingly important. Some attributes are more likely to influence whether the consumer views product as healthy. For example, consumers prefer slogans “low sugar”, “natural”, “organic” and non-GMO product.

Getting consumers to try products: Promotion is almost always used to get people to try a new product or to get nonusers to try an existing product. Sometimes free samples are given away. Consumers are eager to try new dairy brands and products. Many are willing to purchase from new dairy brands in addition to their existing brands. While consumers’ openness to trying new brands and products creates opportunities, successful brands must also be conscious of the challenges of sustaining new success. Brands must constantly monitor and adapt to consumers’ shifting tastes to meet the needs of the dairy consumer and stay ahead of competition.

Providing information: Most of consumers want to know more about ingredients, sourcing, and manufacturing processes when they are considering purchases. Informative promotion is more common in the early stages of the product life cycle. An informative promotion may explain what ingredients will do for a consumer’s health, describe why the product is better, inform the customer of a new low price, or explain where the item may be purchased.

People typically prefer to know origin of the ingredients and whether they are sourced in a sustainable, environmentally friendly way. Thus, an informative advertising may stimulate interest in a product. Consumer watchdogs and social critics applaud the infor-

mative function of promotion because it helps consumers to make decisions.

Increasing the amount and frequency of use: Promotion is often used to get people to use more of a product and to use it more often. The National Cattlemen's Beef Association reminds Americans to "Eat More Beef." The most popular promotion to increase the use of a product may be frequent-flyer or -user programs. The Marriott Rewards program awards points for each dollar spent at a Marriott property. At the Platinum level, members receive a guaranteed room, an upgrade to the property's finest available accommodations, access to the concierge lounge, a free breakfast, free local phone calls, and a variety of other goodies.

Identifying target customers: Promotion helps find customers. One way to do this is to list a website as part of the promotion.

Channel and value preferences vary by age. Millennials perceive value in premium products and prefer purchasing online, while Generation X and baby boomers perceive more value from private label and discount channels. Consumers in different age groups have distinct differences in how they purchase products and its very often used in management of goods promotion.

Teaching the customer: For service products, it is often imperative to actually teach the potential client the reasons for certain parts of a service.

The promotion strategy is the most visible marketing strategy, designed to get the attention of prospective customers and convince them to buy from you. Promotion strategy includes such stages:

- the composition of promotion strategy;
- developing a promotion strategy;
- communications objectives;
- deciding the role of the promotion components;
- determining the promotion budget;
- promotion component strategies;
- integrating and implementing the promotion strategy;
- effectiveness of promotion strategy.

Conclusions. The agricultural market is perfectly competitive. The application of the least cost strategy requires enterprises to develop their own strategic competencies to improve production, make significant prior investments in acquiring agricultural machinery, equipment, technologies, gaining a signif-

icant share in the market, etc. Agricultural enterprises should have sufficient flexibility to respond promptly to competitors' actions and changes in the market environment, to constantly conduct market research to compare their own performance with leading players in the industry and in international markets.

Promotion is used by the business to raise awareness, persuade or remind consumers about their products, services, activities, and more. Product promotion in both domestic and international markets should be an integral part of enterprise marketing policy. For Ukraine, today there is a need to increase the efficiency of managing the promotion of goods to domestic and international markets, taking into account the peculiarities of their development. Effective promotion management is inextricably linked to planning and budgeting to take into account the trends of global promotion. To do this, the company needs to develop a strategy using the possible elements of promotion.

In our work, we considered an issue of management and administration of goods promotion in the organization. Analysing agricultural area faces certain analytical complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches management and administration of goods promotion in the organization.

REFERENCES:

1. Porter M. (1990) Competitive Advantage of Nations. N-Y. : Free Press.
2. Ries A., Trout J. (1986) Marketing Warfare. N-Y. : McGraw-Hill.
3. Ries A., Trout J. (1981) Positioning: The battle for your mind. N-Y. : McGraw-Hill.
4. Schultz M., Hatch M., Larsen M. (2000) The expressive organizations. N.-Y.: Oxford University Press, Inc.
5. Ambler T., Thorpe R., Holloway J (2008) Marketing and the Bottom Line: Assessing Marketing Performance. London: Performance Management. Palgrave Macmillan. DOI https://doi.org/10.1057/9780230288942_10
6. Kotler, P. and Armstrong, G. (2013) Principle of Marketing. 15th Edition, Prentice Hall.
7. Doyle, P., & Stern, P. (2006). Marketing management and strategy (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson.
8. Voichak A.V. (2007) Marketynghovij menedzhment [Marketing Management]. Kyiv: A Tutorial, KNEU (in Ukrainian).

Lukash SvitlanaCandidate of Economic Sciences
Sumy National Agrarian University**Falana Taoreed Debo**Student
Sumy National Agrarian University**MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF GOODS PROMOTION IN THE ORGANIZATION**

Modern conditions of functioning of domestic enterprises are significantly complicated by a number of multidimensional transformations taking place in society, in particular by accelerating the globalization of economic processes, increasing uncertainty and instability of the external environment, increasing competition on the domestic and foreign markets, changing socio-economic relations, etc. These problems have particularly affected agricultural enterprises.

Nowadays more and more successful enterprises associate the effectiveness of their activities with the use of marketing concepts, the essence of which has changed significantly with the development and transformation of market relations. The enterprise strategy is a system of hierarchically constructed conceptual priorities for managing operations at all levels of management.

Significant scientific achievements in the theory of product promotion on the market belong to such scientists as Ambler T. [5], Armstrong G., Kotler F. [6], Voichak A. [8], Dichtl E., HershgenX., Doyle P. [7], Saunders D., Lamburn J., Chumpitas R., Schuling I. and others. Despite a comprehensive study of the problems of promoting the production of the enterprise, the features of promotion of agricultural products remain insufficiently covered.

The purpose of this study is to study the theoretical and methodological foundations of managing the promotion of enterprise products and to develop practical recommendations for improving the efficiency of promotion of agricultural products. In modern conditions, the positioning of agrarian enterprises is a competitive low cost strategy – a strategy of low prices (strategy of penetration into the market, strategy of price breakthrough). Price positioning is the most flexible and changing element in the system of strategic priorities of the enterprise. For agricultural enterprises, this factor is an indication of the timely and correct incorporation of the market situation, which in the short term creates conditions for survival or maximization of their profit, the maintenance of a certain share in the market, etc. In addition, the purpose of strategic price positioning is to secure consumer value in the minds of the consumer, rather than to reimburse the costs of the manufacturer. Effective price positioning plays a significant role in the administrative management of the enterprise.

On the other hand, if agricultural producers offer products that are similar from a marketing point of view, the conditions of competition (both in domestic and foreign markets) will depend on the market power of each player. In this case, it will be a typical strategy to follow a powerful market leader, which will turn into price discounts for farmers and the need for their state support.

In our opinion, such a concept of development is more acceptable, which envisages the possibility of using the best of experience, but offering on the market qualitatively different, differentiated products. Rational differentiation of agrarian enterprises' products will not only better meet demand and partially solve the problem of the loss-making nature of production of certain types of agricultural products, but will also protect the domestic market from the low quality of imported substitutes. Under this condition, we can state the potential of the domestic agrarian sector to achieve sustainable competitive advantage in the long run.

The quality of agricultural products, its ecological compatibility, the refusal to use chemical stimulators of plant and animal growth can become competitive advantages in the consolidation of agribusiness products in Ukraine. The conceptual difference between the domestic agrarian sector may be the use of less intensive but socially significant technologies: not harmful to the environment; those that require less government support, etc.

Positioning strategies, as a process of creating a market image of a product based on its unique characteristics, is a combination of methods, forms and approaches to the implementation of the philosophical concept of the functioning of any business, including agrarian ones. The effectiveness of positioning depends on the synergy and relevance of the current period of the system of strategic priorities chosen by the enterprise. In our work, we considered an issue of management and administration of goods promotion in the organization. Analyzing agricultural area faces certain analytical complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches management and administration of goods promotion in the organization.

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ РИЗИКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ CAUSES OF RISK FORMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN A COMPANY

У статті наведено різні підходи до визначення ризику інноваційної діяльності компанії. Зроблено акцент на прямому зв'язку між результативністю інноваційної діяльності та інноваційним ризиком. Визначено передумови створення та поширення стартапів як сучасної високоперспективної форми організації інноваційної діяльності. Встановлено принципові відмінності між стартапом та традиційним бізнесом. Визначено причини виникнення ризику інноваційної діяльності на різних стадіях життєвого циклу компанії. Запропоновано в основу побудови системи управління ризиком інноваційної діяльності компанії покласти розуміння типу та встановлення причин його виникнення, оцінку рівня ризику, мистецтво та здійснення управління ним із використанням традиційних та нових методів. Зроблено висновок, що грамотна політика компанії в сфері управління інноваційним ризиком попередить або сприятиме зменшенню ймовірності неотримання очікуваних результатів і локалізації негативних наслідків прийнятих управлінських рішень у сфері інновацій.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний ризик, ризик-менеджмент, стартап, методика «ощадливий стартап».

В статті приведені різні підходи к определению риска инновационной дея-

тельности компании. Сделан акцент на прямой связи между результативностью инновационной деятельностью и инновационным риском. Определены предпосылки создания и распространения стартапов как современной высокоперспективной формы организации инновационной деятельности. Установлены принципиальные различия между стартапом и традиционным бизнесом. Определены причины возникновения риска инновационной деятельности на разных стадиях жизненного цикла компании. Предложено в основу построения системы управления риском инновационной деятельности компании положить понимание типа и установление причин его возникновения, оценку уровня риска, искусство и осуществление управления им с использованием традиционных и новых методов. Сделан вывод, что грамотная политика компании в области управления инновационным риском предупредит или способствует уменьшению вероятности неполучения ожидаемых результатов и локализации негативных последствий принимаемых управленческих решений в сфере инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный риск, риск-менеджмент, стартап, методика «экономный стартап».

УДК 621:338.24:330.341.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-46>

Ляхович Л.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та економічної теорії

Тернопільський національний
економічний університет

The article presents various approaches to determining the risk of innovative activities of a company. Emphasis is placed on the direct correlation between the effectiveness of innovative activity and innovative risk. The background for the creation and distribution of startups is defined as follows: slowdown in sales of traditional products and services by companies; the emergence of significant opportunities for business globalization due to the development of communication technologies; reducing the cost of resources needed to start a business and simplification of access to them; creating the conditions to provide jobs for young and creative people. The fundamental differences between a startup and a traditional business are established. The causes of the risk formation of the innovative activity at different life cycle stages of the company are identified. In particular, such causes for the "pre-startup" and "startup" stages include the absence of guarantees for the positive reaction to the product and its purchase from the potential consumers, non-compliance with laws and regulations, negative influence of external factors, insufficient financial resources and limited access to them, low marketing effectiveness, forming a "weak" team; at the "exit" stage, these causes are related to customer retention, access to resources, high return on investment, weakening of the team, customers disloyalty, insufficient income to cover borrowed financial resources, lack or insufficiency of diversification, low efficiency of the logistics system, intellectual property protection, inefficiency of marketing activities and tools, delegation of authorities and responsibility in the field of risk management to specific employees. An analysis of these causes creates the basis for the development and implementation of an effective innovative risk management system. It is concluded that successful innovative activity risk management is based on understanding the type and cause of its formation, assessing the risk level, its art and management using traditional and new methods. A smart company policy in the field of innovative risk management will prevent or help to reduce possibility of failing to obtain expected results and localizing the negative consequences of management decisions in the field of innovation.

Key words: innovative activity, innovative risk, risk management, startup, "lean startup" methodology.

Постановка проблеми. Діяльність сучасних компаній упродовж усього періоду їхнього функціонування супроводжується ризиком. Виникнення ризику зумовлене невизначеністю різних аспектів бізнесової діяльності, зокрема: тенденцій розвитку економіки, змін у поведінці конкурентів та перевагах покупців, вибору й застосування новітніх техніки й технологій тощо. Тому управління ризиком є необхідною умовою для прийняття правильних рішень щодо їхнього зменшення (мінімізації), оскільки звести його до нуля практично не можливо.

З-поміж значного видового розмаїття ризиків виділимо інноваційний ризик. Загалом інноваційний ризик можна визначити як ймовірність втрат при вкладенні компанією коштів у товарні, технічні,

технологічні, управлінські та інші види інновацій. Грамотна політика компанії в сфері управління інноваційним ризиком попередить або сприятиме зменшенню ймовірності неотримання нею очікуваних результатів і локалізації негативних наслідків прийнятих управлінських рішень у сфері інновацій.

З огляду на це, проблеми дослідження причин виникнення інноваційного ризику у ракурсі управління ним сьогодні набули особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління ризиком інноваційної діяльності розглядається у багатьох наукових працях українських учених, таких як: Г.Я. Глуха, О.Є. Гудзь, О.А. Євтушенко, О.М. Петухова, Г.В. Сілакова, І.М. Цуркан та ін. Особливої актуальності ця тема набула в умовах використання нової форми орга-

нізації інноваційного бізнесу «стартап». Тому, зважаючи на її важливість, подальшого розгляду та вирішення потребує проблема визначення та аналізу причин виникнення ризику інноваційної діяльності у ракурсі впровадження компаніями ефективної системи управління ним.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття «інноваційний ризик», визначення причин його виникнення на різних стадіях життєвого циклу компанії у ракурсі розроблення та впровадження ефективної системи управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспективи розвитку компаній сьогодні тісно пов'язані з інноваціями, зокрема «зі впровадженням нових технологій, виробництвом нових продуктів, використанням нових методів та інструментів управління тощо» [1]. Можна стверджувати, що розроблення і впровадження інновацій завжди супроводжується ризиком, натомість, відмова від них негативно позначиться на компанії загалом, зокрема у ракурсі її конкурентоспроможності та розвитку.

Як слушно зазначає О.Є. Гудзь, інноваційна діяльність як процес набуває сенсу лише тільки тоді, коли ефективність бажаного результату перевищує можливий ризик в процесі його досягнення. І чим більше бажаний ефект від очікуваного результату, тим вищий ризик. Інноваційна діяльність більшою мірою пов'язана з ризиками, на відміну від усіх інших видів діяльності, через відсутність повної гарантії позитивного результату [2].

Багатогранність економічної категорії «інноваційний ризик» пояснює те, що у науковій літературі нині немає однозначного тлумачення її сутності та змісту. Узагальнення публікацій з питань інноваційного ризику показало, що найбільшого поширення дістали його трактування як:

– імовірність появи втрат ресурсів і засобів, що використовуються в процесі створення та впровадження нової техніки, товарів, послуг, управлінських рішень, прогресивних матеріалів та технологій, які можуть не отримати очікуваного попиту на ринку або не принести очікуваного ефекту [3];

– ризик втрат у результаті невдалого завершення планового інноваційного процесу [4];

– ймовірність втрат, що виникають під час вкладання підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які можливо не знайдуть очікуваного попиту на ринку [5].

У компанії, яка вже певний період часу функціонує на ринку, інноваційний ризик виникає у тому разі, якщо [6, с. 360]:

1. Впроваджується дешевший метод виробництва товару або надання послуги порівняно з тими, що вже використовуються. Ризик тут пов'язаний з можливістю неправильної оцінки попиту на товар, що виробляється, або послугу.

2. Створюється новий товар або послуга на старому устаткуванні. Як і в попередній ситуації, ризик пов'язаний з можливістю неправильної оцінки попиту на товар, що виробляється, або послугу. Водночас, тут існує ризик невідповідності якості товару або послуги у зв'язку з використанням старого устаткування.

3. Виробляється новий товар або послуги за допомогою нової техніки і технології. Ризики тут пов'язані, по-перше, з можливістю, що новий товар або послуга може не знайти покупця, по-друге, з невідповідністю нового устаткування і технології необхідним вимогам для виробництва нового товару або послуги, по-третє, з неможливістю продажу створеного устаткування, оскільки воно не підходить для виробництва іншої продукції.

Можна стверджувати, що здійснення традиційними компаніями інновацій – це не слідування «актуальному тренду», а намагання, зокрема, не опинитись на стадії «пізній розквіт/занепад» (за І. Адізесом), втративши при цьому креативність, інноваційність та бажання змін. У цьому ракурсі, як слушно зазначає Тебенко В.М. [6, с. 362], «дійсно ризиковою поведінкою підприємства є не реалізація інноваційних проектів, а відмова від їх здійснення, що призведе в перспективі до погіршення конкурентоспроможності підприємства та втрати ринкових позицій».

Сучасною високоперспективною формою організації інноваційної діяльності є стартап. Основними, на наш погляд, передумовами створення та поширення стартапів є такі:

1) уповільнення росту обсягів продажу компаніями традиційних продуктів (послуг) з причини низьких темпів росту економіки країни;

2) виникнення значних можливостей для глобалізації бізнесу внаслідок розвитку комунікаційних технологій;

3) зниження вартості необхідних для започаткування власного бізнесу ресурсів та полегшення доступу до них (наприклад, висококваліфікованих кадрів, сучасних технологій тощо);

4) виникнення умов для забезпечення робочими місцями молодих та креативних осіб, які без успішно перебувають у пошуках роботи тощо.

Окрім цього, доцільно виділити низьку гнучкість сучасних компаній, які впродовж тривалого періоду часу зі значним успіхом реалізують свій продукт на консервативному ринку, а тому не бачать на цьому етапі нагальної необхідності розробки і впровадження нових ідей, технологій тощо. Попри отримання ними значних позитивних результатів у задоволенні потреб споживачів, сьогодні все ж існують компанії, які роблять це ще більш успішно, а саме стартапи. Як слушно зазначають певні науковці [7], головним поштовхом до виникнення стартапу є його висока ефективність за рахунок мобільності втілення нових ідей.

За результатами дослідження наукових джерел [8; 9; 10], виділимо такі принципи відмінності між стартапом та традиційним бізнесом:

1. У створенні стартапу та у його подальшому розвитку бере участь команда, члени якої мають високий інтелектуальний потенціал і є потенційними носіями інноваційних ідей.

2. Стартап засновує свою діяльність на нових продуктах, бізнес-моделях, ринках тощо. Пріоритетною його метою є створення продукту, який сподобається споживачам і завоює ринок.

3. Стартап, не маючи власного початкового капіталу, формує його за рахунок вкладень інвесторів, серед яких чільне місце відводиться бізнес-ангелам – приватним інвесторам, які вкладають кошти у зростаючі стартапи на ранніх стадіях.

4. При розвитку стартапу бізнес-модель змінюється, що неминуче призводить до певних проблем та суперечок у його команді.

5. Стартап характеризується високим ступенем ризику бути неуспішним.

6. Стартап відособлений від відносин з партнерами і конкурентами, контактує з ними тільки при необхідності.

Відомо, що більшість стартапів поділяється на такі дві групи:

1. Ті стартапи, головною метою яких є пошук інвестора на початковому етапі свого життєвого циклу і якнайшвидший їхній продаж.

2. Ті стартапи, що старанно розвиваються, щоб потім бути проданими на самому піку своєї активності зі значною економічною вигодою (сума продажу може в рази перевищувати початкову).

До основних причин виникнення ризику стартапу на етапах «pre-startup» і «startup» віднесено, ті, що наведені на рис. 1.

Через відсутність гарантій на отримання від потенційних споживачів позитивної реакції на продукт (послугу) і, відповідно, його придбання, ризик, що пов'язаний з продуктом чи послугою, завжди займатиме першу позицію при оцінці сукупного ризику стартапу. У цьому ракурсі надзвичайно важливо дати відповідь на питання, чи можуть вони зайняти сильні позиції на конкурентному ринку. У ситуації, якщо ідея (втілена у продукті, послугі) – це не те, що очікують клієнти, невдача стартапу стає очевидною.

Ризик команди – вагома негативна або ж у певних ситуаціях навіть критична загроза стартапу. Формування «слабкої» команди на етапі створення стартапу виникає через низький професіоналізм його засновників, ймовірність виникнення дисбалансу їхніх інтересів та вірогідність найняти «не тих людей», зокрема за необхідними якісними характеристиками.

Для фінансування стартапу необхідні гроші, закінчення яких у переважній більшості випадків стає кінцевою точкою в його життєвому циклі. Недостатність обсягу фінансових ресурсів може виникати, наприклад, унаслідок:

- значного збільшення вартості сировини, матеріалів, комплектуючих тощо;
- зміни смаків та уподобань споживачів і, відповідно, зменшення кількості придбання продукту (послуги) компанією;
- коливання курсу місцевої валюти (її зміцнення може призвести до зменшення чистого при-

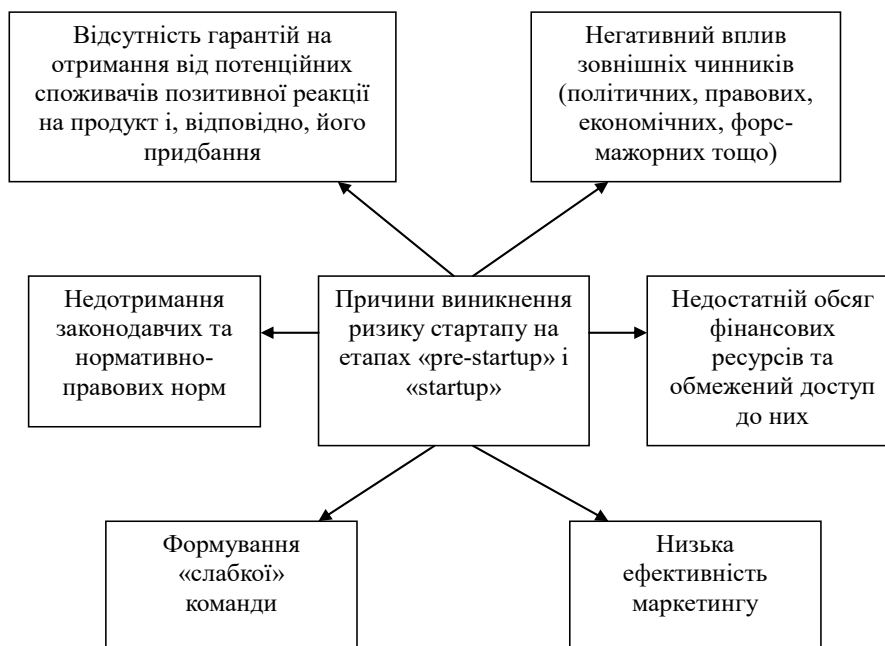


Рис. 1. Причини виникнення ризику стартапу на етапах «pre-startup» і «startup»

Джерело: побудовано автором

бутку від іноземних клієнтів, а послаблення – до збільшення витрат компанії на зовнішні (іноземні операції);

– стагнації економіки або її спаду, що може призвести до зменшення попиту на продукт (послугу) компанії тощо.

Ризик на початковій стадії стартапу з причини неефективності маркетингу зумовлений помилками, що допущені в процесі аналізу та оцінки бізнес-можливостей (можливості зовнішнього мікросередовища, з поміж яких головною є споживач) реалізації ідеї, яка втілена в інноваційному продукті або послугі.

Вагомими причинами виникнення ризику стартапу є недотримання компаніями законодавчих та нормативно-правових актів і положень, зокрема податкового законодавства і законів про працю, а також допущені помилки у виробничій і фінансовій сферах тощо.

До переліку зовнішніх макропричин виникнення ризику стартапу віднесемо нестабільну політичну ситуацію в країні, недосконалість правової системи, неефективне податкове законодавство, високий рівень корумпованості й бюрократизації та інш. Зрозуміло, що всі ці причини можуть стати значною перепорою при створенні стартапу та в процесі його масштабування.

Окрім того, під час масштабування (етап “exit”) перелік наведених на рис. 1 причин виникнення ризику стартапу збільшується через вірогідність виникнення проблем, що пов’язані з:

- утриманням споживачів;
- доступом до ресурсів;
- забезпеченням високої дохідності інвестицій;
- послабленням команди через вихід з неї «сильних» членів;
- втратою клієнтів з причини необґрунтованого підвищення ціни на продукт (послугу);
- недостатнім для покриття позичених фінансових ресурсів обсягом прибутку;
- відсутністю або недостатністю диверсифікації;
- низькою ефективністю логістичної системи, якщо компанія виходить на новий ринок або розширює асортименту лінійку;
- захистом інтелектуальної власності;
- неефективністю маркетингових заходів та традиційних маркетингових інструментів для збільшення частки ринку;
- делегуванням повноважень і відповідальності у сфері управління ризиком на конкретних працівників тощо.

З огляду на ці причини, неминучі ризики (наприклад, зовнішні макро-) власники повинні прийняти, а щодо інших – розробляти й реалізовувати заходи з їхньої мінімізації та пом’якшення негативного впливу. Зокрема, для зменшення ризиків інноваційної діяльності на етапах “pre-startup” і “startup” доцільно здійснити такі заходи:

– обирати кваліфікованих співзасновників та працівників, знання і практичний досвід яких є необхідними компанію;

– відображати у письмовій формі (укладати письмові угоди) питання щодо прав власності, постачання, розподілу прибутку тощо;

– здійснювати маркетингові дослідження ринку;

– інвестувати в захист інтелектуального капіталу;

– ліцензувати і страхувати окремі аспекти бізнесової діяльності;

– здійснювати ефективну фінансову політику у розрізі формування бюджетів різних рівнів, управління готівковими коштами, диверсифікації джерел фінансових ресурсів тощо.

Водночас можна стверджувати, що на етапі створення стартапу надмірна увага до ризику може призвести до згубної бездіяльності з боку власників. Проте на наступних етапах життєвого циклу управління ризиком має стати однією з найважливіших функцій менеджменту стартап-компанії.

Успішне управління ризиком інноваційної діяльності, на наш погляд, повинне базуватися на таких положеннях:

1) розуміння типу інноваційного ризику та встановлення причин його виникнення.;

2) оцінка рівня інноваційного ризику. Тут важливим моментом є визначення прийнятного рівня ризику, оскільки він може значно різнитися залежно від зацікавленої особи (власник, керівник, працівник, зовнішній контрагент). Помилки в оцінюванні рівня ризику беззаперечно призведуть до провального вибору й фінансування певних напрямків бізнесової діяльності;

3) мистецтво та власне здійснення управління ризиком інноваційної діяльності.

Зазначимо, що нові управлінські парадигми у сфері управління ризиком інноваційної діяльності «дозволяють пристосовувати конфігурації сучасних організацій до викликів інформаційного суспільства за умов впровадження інноваційних рішень та проектів» [11].

Окрім відомих методів управління ризиком інноваційної діяльності (ухилення від ризику, трансфер, страхування, диверсифікація, лімітування, хеджування тощо), «для зменшення негативних наслідків або зниження рівня ризику інноваційної діяльності використовують прямий вплив на керувані чинники ризику, зокрема аналіз та оцінку інноваційного проекту, перевірку потенційних партнерів, складання плану та прогнозу інноваційної діяльності, підбір персоналу для інноваційного проекту, створення креативного та позитивного інноваційного настрою менеджерів на всіх рівнях управління, організацію захисту комерційної таємниці тощо» [12, с. 7]. Також сьогодні все більшої популярності набувають новітні методики управління інноваційним ризиком, наприклад, мето-

дика Lean Startup, яка базується на швидких експериментах та ітерації для отримання необхідних результатів у цій сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Кожна сучасна компанія є унікальною за видом та умовами діяльності, продуктом, технологіями тощо. Водночас, ознака унікальності притаманна не лише компанії загалом, а й окремим аспектам її діяльності, зокрема і сфері інновацій. З причини відсутності повної гарантії отримання позитивного результату здійснення інновацій завжди пов'язане з ризиком.

Значний ступінь невизначеності інноваційних процесів сучасних компаній, неможливість стовідсотково передбачити умови та результати їхнього здійснення зумовили необхідність виявлення та аналізу причин виникнення ризику інноваційної діяльності. Аналіз цих причин створює підґрунтя для розроблення та впровадження ефективної системи ризик-менеджменту інноваційної діяльності.

Управління інноваційним ризиком є складовою частиною загальної системи ризик-менеджменту компанії, а відповідна стратегія входить до її стратегічного набору як важлива самостійна функціональна стратегія, що в перспективі стане напрямом подальших наукових розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляхович Л.А. Інноваційна діяльність підприємств та фактори її активізації. Електронний журнал «Інфраструктура ринку». 2019. Вип. 30. С. 178–184. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/30_2019.pdf (дата звернення: 13.10.2019).
2. Гудзь О.Є. Управління інноваційними ризиками підприємств ТК. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_27749666.pdf (дата звернення: 13.10.2019).
3. Петухова О.М., Сілакова Г.В. Управління ризиками інноваційної діяльності. URL: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10155/1/15.pdf> (дата звернення: 13.10.2019).
4. Цуркан І.М. Страхування ризиків інноваційної діяльності. Економічний вісник національного гірничого університету. 2010. № 4. С. 54–61. URL: http://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf.pdf (дата звернення: 13.10.2019).
5. Рачинська А.В. Сутність та класифікація ризиків на залізничному транспорті. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5267> (дата звернення: 13.10.2019).
6. Тебенко В.М. Управління інноваційним ризиком. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького. 2013. № 2(56). С. 356–360.
7. Мулик Л.І., Солнцев С.О. Маркетинг незалежних та афілійованих стартапів. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2017. № 14. С. 336–342. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_53 (дата звернення: 16.11.2019).

8. Добрик Л.О. Фінансові умови розвитку інноваційного бізнес-середовища стартапів і традиційного бізнесу в Україні: загальні риси та відмінності. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548> (дата звернення: 16.10.2019).

9. Ситник Н.І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. Бізнес Інформ. 2016. № 8. С. 64–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_8_11 (дата звернення: 16.11.2019).

10. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Національний університет харчових технологій. 2013. № 52. С. 122–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npukht_2013_52_17 (дата звернення: 16.11.2019).

11. Глуха Г.Я., Євтушенко О.А. Фактори ризику в інноваційній діяльності організацій в умовах глобалізації. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2018. Вип. 6(76). С. 12–15. URL: <https://snaujournal.com.ua> (дата звернення: 16.11.2019).

12. Пуліна Т.В. Сучасні аспекти та методи управління ризиками інноваційних проєктів в Україні. Економіка та держава. 2017. № 10. С. 4–8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2017/3.pdf (дата звернення: 22.11.2019).

REFERENCES:

1. Ljakhovych L. A. (2019) Innovacijna dijalnijstj pidpryjemstv ta faktory jiji aktyvizacij. Elektronnyj zhurnal Infrastruktura rynku, no. 30, pp. 178–184. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/30_2019.pdf (accessed 13 October 2019).
2. Ghudzy O. Je. Upravlinnja innovacijnymy ryzykamy pidpryjemstv TK. Available at: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_27749666.pdf (accessed 13 October 2019).
3. Pjetukhova O. M., Silakova Gh. V. Upravlinnja ryzykamy innovacijnoji dijalnijosti. Available at: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10155/1/15.pdf> (accessed 13 October 2019).
4. Curkan I. M. (2010) Strakhuvannja ryzykiv innovacijnoji dijalnijosti. Ekonomichnyj visnyk nacionalnogho ghirnychogho universytetu, no. 4, pp. 54–61. Available at: http://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf.pdf (accessed 13 October 2019).
5. Rachyns'ka A. V. (2016) Sutnistj ta klasyfikacija ryzykiv na zaliznychnomu transporti. Elektronnyj zhurnal "Efektyvna ekonomika", no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5267> (accessed 13 October 2019).
6. Tebenko V. M. (2013) Upravlinnja innovacijnym ryzykom. Naukovyj visnyk Ljvivskogho nacionalnogho universytetu veterynarnoj medycyny ta biotekhnologhij im. S.Z. Gzhyc'kogho, no. № 2(56), pp. 356–360.
7. Mulyk L. I., Solncev S. O. (2017) Marketyngh nezaleznykh ta afilijovanykh startapiv. Ekonomichnyj visnyk Nacionalnogho tekhnichnogho universytetu Ukrainy "Kyjivskij politekhnichnyj instytut", no. 14, pp. 336–342. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_53 (accessed 16 November 2019).
8. Dobryk L. O. (2017) Finansovi umovy rozvytku innovacijnogho biznes-seredovyshha startapiv i tradycijnogho biznesu v Ukraini: zagaljni rysy ta vidminnosti. Elektronnyj zhurnal Efektyvna ekonomika, no. 4.

Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548> (accessed 16 October 2019).

9. Sytnyk N. I. (2016) Konceptualjni osnovy startapiv: jikh sutnistj i klasyfikacija. *Business Inform*, no. 8, pp. 64–68. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_8_11 (accessed 16 November 2019).

10. Chazov Je. (2013) Startap jak nova forma vedennja biznesu. *Nacionalnyj universytet kharchovykh tekhnologhij*, no. 52, pp. 122–128. Available at: http://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf.pdf (accessed 16 November 2019).

11. Ghlukha Gh. Ja., Jevtushenko O. A. (2018) Faktory ryzyku v innovacijnij dijajlnosti orghanizacij v umovakh ghlobalizaciji. *Visnyk Sumsjkogho nacionalnogho aghrarnogho universytetu*, no. 6(76), pp. 12–15. Available at: <https://snaujournal.com.ua> (accessed 16 November 2019).

12. Pulina T. V. (2017) Suchasni aspekty ta metody upravlinnja ryzykamy innovacijnykh proektiv v Ukrajinu. *Economics and State*, no. 10, pp. 4–8. Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2017/3.pdf (accessed 22 November 2019).

Liakhovych Larysa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Economic Theory
Ternopil National Economic University

CAUSES OF RISK FORMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN A COMPANY

The activity of modern companies throughout their operational period is accompanied by risk, which emergence is due to the uncertainty of various aspects of business activity, in particular: trends in economic development, changes in the behavior of competitors and customer preferences, the choice and use of the latest processes and technologies, etc. Therefore, risk management is a precondition for making the right decisions to reduce risk, since it is practically impossible to reduce it to zero.

Among the significant variety of risks the innovative risk is identified, it means the probability of losses when investing the company in product, technical, technological, managerial and other types of innovation. A smart company policy in the field of innovative risk management will prevent or help to reduce possibility of failing to obtain expected results and localizing the negative consequences of management decisions in the field of innovation.

During the research, the following general scientific methods were used: theoretical generalization to reveal the essence of the "risk of innovation activity" category; comparison to identify differences between traditional and innovative businesses; fact-finding and grouping to identify and systematize the causes of the innovative activity risk at different stages of the company's life cycle; abstract-logical method for theoretical generalization and inferencing.

Designing and implementation of innovations are always accompanied by risk; instead, their refusal will adversely affect the company as a whole, particularly in terms of its competitiveness and development. Traditional companies' innovations help them stay in the "late-blossom / decline" phase, while losing creativity, innovation and the desire for change.

A modern, high potential form of innovation organization is a startup. The background for the creation and distribution of startups is defined as follows: slowdown in sales of traditional products and services by companies; the emergence of significant opportunities for business globalization due to the development of communication technologies; reducing the cost of resources needed to start a business and simplification of access to them; creating the conditions to provide jobs for young and creative people.

The fundamental differences between the startup and the traditional business are established: a team takes part in the creation of the startup and in its further development, the members of the team have high intellectual potential and are possible carriers of innovative ideas; the startup bases its activity on new products, business models, markets, etc; the startup, not having its own initial capital, forms its own initial capital at the expense of investor investments, without having their own one; the business model changes in the development of the startup, which inevitably leads to certain problems and disputes in the team; the startup is characterized by a high risk of failure; the startup is separated from the relations with partners and competitors, and contacts them only when necessary.

The causes of the risk formation of the innovative activity at different life cycle stages of the company are identified. In particular, such causes for the "pre-startup" and "startup" stages include the absence of guarantees for the positive reaction to the product and its purchase from the potential consumers, non-compliance with laws and regulations, negative influence of external factors, insufficient financial resources and limited access to them, low marketing effectiveness, forming a "weak" team; at the "exit" stage, these causes are related to customer retention, access to resources, high return on investment, weakening of the team, customers disloyalty, insufficient income to cover borrowed financial resources, lack or insufficiency of diversification, low efficiency of the logistics system, intellectual property protection, inefficiency of marketing activities and tools, delegation of authorities and responsibility in the field of risk management to specific employees.

An analysis of these causes creates the basis for the development and implementation of an effective innovation risk management system. It is concluded that successful innovative activity risk management is based on understanding the type and cause of its formation, assessing the risk level, its art and management using traditional and new methods. A smart company policy in the field of innovative risk management will prevent or help to reduce possibility of failing to obtain expected results and localizing the negative consequences of management decisions in the field of innovation.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

MECHANISM FOR ENTREPRENEURSHIP POLICY ENTERPRISE

У статті досліджено теоретичні аспекти кадрової політики підприємства. Розглянуто значення ефективного формування кадрової політики в системі управління персоналом на підприємстві. Виокремлено основні проблеми, які перешкоджають здійсненню ефективної кадрової політики, а також перспективні напрями підвищення її функціонування за умов нестабільного зовнішнього середовища. Зокрема, основними напрямками покращення кадрової політики на підприємстві є: здійснення заходів з управління персоналом з метою виконання запланованих виробничих завдань, визначення механізмів управлінської і виробничої кооперації між структурними підрозділами фірми; встановлення засад матеріального і морального стимулювання працівників; встановлення основних принципів залучення, використання, збереження або вивільнення кадрів; розроблення програм навчання та підвищення кваліфікації кадрів; забезпечення безпечних умов праці та наявності, за потреби, засобів колективного та індивідуального захисту тощо. Запропоновано механізм формування кадрової політики підприємства, який передбачає сукупність певних принципів, властивостей, основних складників та напрямів діяльності, реалізація яких спрямована на вдосконалення, розвиток та покращення результативності роботи персоналу, що забезпечить конкурентоспроможність, економічний ріст та ефективність діяльності підприємства загалом.

Ключові слова: персонал, кадрова політика, управління персоналом, кадровий потенціал, підприємство, персонал, формування, фактори впливу, механізм.

В статье исследованы теоретические аспекты кадровой политики предприятия.

Рассмотрено значение эффективного формирования кадровой политики в системе управления персоналом. Выделены основные проблемы, которые препятствуют осуществлению эффективной кадровой политики, а также перспективные направления повышения ее функционирования в условиях нестабильной внешней среды. Основными направлениями улучшения кадровой политики на предприятии являются: осуществление мероприятий управления персоналом с целью выполнения запланированных производственных задач, определение механизмов управленческой и производственной кооперации между структурными подразделениями компании; установление основ материального и морального стимулирования работников; установление основных принципов привлечения, использования, сохранения или высвобождения кадров; разработка программ обучения и повышения квалификации кадров; обеспечение безопасных условий труда и наличия при необходимости средств коллективной и индивидуальной защиты и тому подобное. Предложен механизм формирования кадровой политики предприятия, предусматривающий совокупность определенных принципов, свойств, основных составляющих направлений деятельности, реализация которых направлена на совершенствование, развитие и улучшение результативности работы персонала, обеспечение конкурентоспособности, экономического роста и эффективности деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: персонал, кадровая политика, управление персоналом, кадровый потенциал, предприятие, персонал, формирование, факторы влияния, механизм.

УДК 332.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-47>

Мартусенко І.В.

к.г.н., доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

Шварук Д.Г.

викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

The theoretical aspects of the personnel policy of the enterprise are investigated in the article. The importance of effective personnel policy formation in the personnel management system at the enterprise is considered. The main problems that hinder the implementation of an effective personnel policy are highlighted, as well as the promising directions of improving its functioning in the conditions of an unstable external environment. In particular, the main areas of personnel policy improvement at the enterprise are: implementation of personnel management measures in order to fulfill the planned production tasks, defining the mechanisms of management and production cooperation between the structural units of the company; establishing the principles of material and moral incentives for employees; establishing the basic principles for engaging, using, retaining, or releasing personnel; development of training and advanced training programs; Ensuring safe working conditions and availability of collective and individual protection means, etc. The mechanism of formation of the personnel policy of the enterprise is proposed, which provides a set of certain principles, properties, main components and directions of activity, the implementation of which is aimed at improving, developing and improving the performance of staff, which will provide competitiveness, economic growth and efficiency of the enterprise as a whole. In order to increase the level of personnel policy of the enterprise, it is necessary to take into account not only the desires, skills or capabilities of employees, but also to create a coordinated and purposeful work of the management unit of the business entity, which could focus on the legal, social and information support of human resources potential, development and improvement of qualification of employees of the enterprise, mechanism of stimulation of personnel at the enterprise. Having an efficient and effective staffing policy at the enterprise will contribute to the effectiveness of staffing in general. At the same time, the personnel policy at the enterprise should be a holistic system and ensure the interconnection of employees and management, create a favorable moral and psychological climate in the team, attract highly qualified personnel, promote the promotion and motivation of employees to increase productivity.

Key words: personnel, personnel policy, personnel management, personnel potential, enterprise, personnel, formation, factors of influence, mechanism.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних економічних умовах інвестування в людські ресурси є довгостроковим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства. Найважливішою складовою частиною стратегічної орієнтації в управлінні персоналом організації є її кадрова політика, яка визначає основні принципи і філософію керівництва щодо людських ресурсів

та забезпечує суб'єкт господарювання необхідним якісним та кількісним складом висококваліфікованих кадрів. Тому саме вдосконалення кадрової політики є шляхом до стабільного та успішного розвитку підприємства та забезпечення відповідного йому рівня на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти кадрової політики

висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук, Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єреміна, С.В. Стрехова, Э.П. Пархімчкі, В.А. Віннікова, А.М. Грицай та інші. Слід зазначити, що багатьма дослідниками кадрова політика сприймається як генеральний напрям у кадровій роботі, тобто сукупність операцій набору, відбору, розташування, ротації, переміщення, оцінки та розвитку персоналу підприємства.

Проте, зважаючи на постійний розвиток науково-технічного прогресу та мінливість зовнішнього середовища підприємств, питання кадрової політики суб'єктів господарювання вимагають постійного дослідження та розроблення механізму удосконалення управління персоналом.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів поняття «кадрова політика», дослідження механізму формування кадрової політики підприємства в сучасних умовах та обґрунтування необхідності використання кадрової політики як інструменту стратегічного управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов розвитку світової економіки одним із вирішальних чинників ефективності та конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високої якості кадрового потенціалу. Під час здійснення правильно побудованої кадрової політики досягається відповідність персоналу підприємства його виробничим потребам.

Сучасна кадрова політика має на меті своєчасно формулювати цілі відповідно до стратегії розвитку організації, порушувати проблеми і ставити завдання, знаходити способи досягнення цілей. Кадрова політика – це забезпечення сьогодні та в майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації.

Розглядаючи поняття «кадрова політика», чимало авторів під цією категорією розуміють сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації і стимулювання [1 с. 712].

Є також думка, що кадрова політика – це сформульовані (усно або письмово) принципи, пріоритети, норми, правила роботи з кадрами, обов'язкові для всіх учасників процесу управління персоналом, які спрямовані на досягнення завдань і стратегічних цілей організації та використовуються з урахуванням постійних змін у внутрішньоорганізаційних умовах і вимогах зовнішнього середовища. На думку автора, кадрова політика підприємства є фактором конкурентної переваги як з погляду управління персоналом, так і з погляду стратегічного менеджменту, оскільки під час правильного її використання будь-яке підприємство може

досягти успіху в умовах посилення конкуренції та зростання ризику діяльності [2, с. 7–11].

Заслуговує уваги думка, відповідно до якої кадрову політику варто розглядати як генеральний напрям кадрової роботи організації, систему принципів, методів, форм і організаційного механізму визначення цілей і завдань для створення, збереження і розвитку кадрового потенціалу; ціннісні орієнтири, процедури, способи оцінки персоналу, необхідні для досягнення довгострокових стратегічних цілей розвитку організації та реалізації її місії [3, с. 55–65]. Доцільно підтримати таку позицію автора, так як вона акцентує увагу на всебічному дослідженні кадрової політики підприємства.

Існує думка, що кадрова політика – це цілісна кадрова стратегія, яка об'єднує різні форми кадрової роботи, стиль її проведення в організації та плани з використання робочої сили ресурсні можливості робітників, які вони використовують для підвищення ефективності функціонування підприємства [3, с. 67].

Проведений аналіз дослідження поняття «кадрова політика» показав наявність значної кількості різних поглядів щодо трактування даного терміну, що свідчить про його складність та багатогранність.

Основною метою кадрової політики підприємства є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів відбору, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та кон'юнктури ринку праці. Цілі кадрової політики визначаються з метою удосконалення трудових процесів і забезпечення ефективності функціонування підприємства [4, с. 152].

При цьому варто зазначити, що кадрова політика є частиною політики підприємства і повинна цілком відповідати концепції його розвитку. Під кадровою політикою правомірно розуміти формування стратегії кадрової роботи і планування персоналу, встановлення цілей і завдань, визначення наукових принципів підбору, розміщення і розвитку персоналу, вдосконалення форм і методів роботи з персоналом у конкретних умовах того чи іншого періоду розвитку підприємства [4, с. 150–153].

Проведений аналіз тлумачень терміна «кадрова політика підприємства» дає змогу виділити найбільш суттєві його ознаки:

- сукупність принципів, правил, методів, ідей, форм, вимог, критеріїв роботи з персоналом, що виступає сутнісною визначеністю кадрової політики;
- напрям роботи з персоналом;
- спрямованість на формування, відтворення, розвиток, ефективне використання персоналу, його мотивацію, стимулювання [5, с. 71–75].

Кадрова політика передбачає передусім підходити до роботи з кадрами, розглядаючи її в

нерозривному зв'язку із сутністю проблем, що вирішуються на цьому етапі, підбираючи кадри відповідно до нових завдань. Вирішальним критерієм під час підбору й оцінки кадрів є їхнє ставлення до роботи, причому не на словах, а на ділі. Особливе значення має висунення і підтримка людей ініціативних, мислячих, енергійних, які можуть і бажають на практиці втілювати курс на розвиток підприємства.

Варто зазначити, що під час формування кадрової політики необхідним стає не лише дотримання правил, норм та принципів корпоративної культури, врахування цілей організації та стратегічних планів, але й пошук оптимальних шляхів інтеграції рішень з управління кадровим складом до єдиної моделі корпоративних рішень, що ускладнюється під впливом таких факторів, як масштаби організа-

ції, напрями діяльності, складність комунікаційної системи зв'язків тощо.

Формування ефективної кадрової політики на підприємстві передбачає дослідження сукупності певних принципів, властивостей, основних складників та напрямів діяльності (рис. 1).

Нині підприємствам потрібно навчитися створювати певну систему соціальних відносин, яка б була здатна забезпечити відповідний рівень соціальних гарантій. Перед господарюючим об'єктом стоїть завдання оптимізувати кадрову службу, забезпечити її участь у розв'язанні перспективних кадрових задач, включаючи кваліфікацію кадрів, створення кадрового резерву, процедури відбору й найму на роботу, внутрішню конкуренцію. Також необхідно покращити технології кадрової роботи, її технічного, ресурсного, інформаційного



Рис. 1. Механізм формування кадрової політики на підприємстві

Джерело: авторська розробка

забезпечення. Розробляючи програми формування та вдосконалення кадрової політики, варто враховувати її вплив не тільки на показники ефективності роботи підприємства, але й на ресурсне забезпечення підприємства, насамперед на обмеження фінансових ресурсів.

Ефективність кадрової політики організації під час здійснення основних напрямів кадрової роботи визначається також реалізацією функції контролінгу персоналу, що ставить метою підтримку планування всіх заходів у цій сфері, управління ними, контролювання й інформаційного забезпечення. Кінцева мета контролінгу полягає в регулярній, об'єктивній і комплексній оцінці діяльності персоналу підприємства, яка має бути спрямована насамперед на оптимізацію управлінських рішень у сфері кадрової політики й забезпечення конкурентоздатної стратегії організації в області людських ресурсів. Крім цього, кадрова політика будь-якого суб'єкта господарювання має бути адекватна стратегії розвитку підприємства, орієнтована на тенденції й плани його розвитку і покликана враховувати забезпечення зростання виробничих показників, збереження фінансової рівноваги і конкурентних позицій на ринку [6, с. 238–240].

Рівень усвідомленості тих правил і норм, які лежать в основі кадрових заходів, і пов'язаний із цим рівнем безпосередній вплив управлінського апарату на кадрову ситуацію в організації дають підстави виділити та охарактеризувати такі типи кадрової політики: пасивна; реактивна; превентивна; активна.

Кожний із зазначених видів відображає методи й інструменти управління кадрами, проте останніми роками виникла гостра потреба у розробленні антикризової кадрової політики, яка би не тільки сприяла вирішенню нагальних потреб, але і включала комплекс превентивних заходів щодо забезпечення кадрової безпеки підприємства.

Варто погодитись з думкою О.О. Кравченко, що кадрова політика будь-якого підприємства повинна забезпечити:

- організаційну інтеграцію – вище керівництво і лінійні керівники підприємства приймають розроблену та добре скоординовану стратегію управління людськими ресурсами як «свою власну» і реалізують її у своїй оперативній роботі, тісно взаємодіючи з функціональними службами;

- високий рівень відповідальності всіх працівників, під яким розуміють як ідентифікацію з базовими цінностями підприємства, так і наполегливу реалізацію визначених цілей у практичній роботі;

- функціональність – варіантність функціональних завдань, що передбачає відмову від традиційного, жорсткого розмежування різних видів робіт, а також використання різноманітних форм трудових контрактів (повна, часткова і погодинна зайнятість);

- структурність – адаптація до безперервного навчання, організаційних змін, гнучкість організаційно-кадрового потенціалу, висока якість роботи та її результатів, умов праці.

Головними цілями кадрової політики є:

- своєчасне забезпечення підприємства персоналом необхідної кількості та якості;

- раціональне використання потенціалу персоналу і менеджерів;

- формування трудових колективів і забезпечення умов для їх ефективної роботи [7, с. 355–359].

З метою вдосконалення роботи кадрової політики на підприємстві необхідно чітко усвідомлювати, які програми по управлінню персоналом є першочерговими та вимагають постійного виконання та контролю якості.

Під час здійснення дослідження кадрової політики на підприємстві нами було розроблено алгоритм ефективного формування роботи кадрової політики підприємства (рис. 2).

Цей алгоритм охоплює всі сфери функціонування підприємства, дає змогу виявити переваги та недоліки у формуванні кадрової політики, а також перспективи майбутнього більш ефективного управління персоналом.

З метою підвищення рівня кадрової політики підприємства, потрібно враховувати не лише бажання, вміння чи можливості працівників, але й необхідно створити злагожену та цілеспрямовану роботу керівної ланки господарюючого суб'єкта, яка б могла орієнтуватися на правове, соціальне та інформаційне забезпечення кадрового потенціалу, розвиток і підвищення кваліфікації працівників підприємства, механізм стимулювання персоналу на підприємстві.

Для більш ефективного управління персоналом та механізму формування кадрової політики виникає необхідність у створенні налагодженої та ефективної системи, яка би пов'язувала між собою елементи з приймання, накопичення, опрацювання, збереження, передачі інформації, що є одним з основних компонентів кадрового забезпечення на підприємстві.

Кадрова політика має відповідати не лише принципам і правилам набору персоналу, а також створювати сприятливі умови праці, забезпечувати можливість просування по службі і необхідний ступінь впевненості в завтрашньому дні. Тому основним завданням керівника організації є розроблення ефективної кадрової політики підприємства, яка передбачає наймання кваліфікованого персоналу і забезпечує в повсякденній кадровій роботі врахування інтересів всіх категорій працівників і соціальних груп трудового колективу [8, с. 7–11].

Робота з персоналом повинна реалізуватися на таких її рівнях, як організація, підрозділ, співробітник. На першому рівні, який визначає кадрову



Рис. 2. Алгоритм ефективного формування кадрової політики підприємства

Джерело: авторська розробка

політику, приймаються важливі рішення. На рівні підрозділу реалізується кадрова політика безпосередньо з підлеглими. А кожен співробітник є не лише об'єктом, але й суб'єктом кадрової політики.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, підсумовуючи вищезазначений матеріал, варто відзначити, що наявність на підприємстві дієвої та ефективно-налагодженої роботи кадрової політики сприятиме ефективності управління персоналом загалом. Водночас кадрова політика на підприємстві повинна бути цілісною системою та забезпечувати взаємозв'язок працівників та керівництва, створювати сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, залучати висококваліфікований персонал, сприяти заохоченню та мотивуванню працівників до підвищення продуктивності праці тощо. Головною метою кадрової політики підприємства є нині і в майбутньому забезпечити кожне робоче місце персоналом належної кваліфікації, що дасть змогу створити успішну структуру, яка буде забезпечувати реалізацію всіх поставлених цілей суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1.. Шаповал О.А. Кадрова політика та шляхи її покращення. Економіка і суспільство. 2017. № 9, С. 712–715.

2. Бутенко І.А. Напрямки вдосконалення кадрової політики та підвищення ефективності управління персоналом підприємства. Вісник економічної науки України. 2014. № 3. С. 7–11.

3. Водолажська Т.О. Сутність поняття «кадрова політика підприємства». Економіка транспортного комплексу. 2014. № 24. С. 55–65.

4. Шаповал О.А. Управління процесами формування кадрової політики підприємства харчування на основі аналізу руху робочої сили. Економічний вісник. 2014. № 1. С. 150–156.

5. Бакало Н.В. Ефективність управління кадровою політикою підприємства, що здійснює зовнішньо-економічну діяльність. Економіка і регіон. 2016. № 6 (61) С. 71–75.

6. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК: монографія. Тернопіль: Крок, 2012. С. 238–240.

7. Кравченко О.О. Роль кадрової політики на підприємстві. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 355–359.

8. Дончак Л.Г. Потенціал підприємства: сутність та загальні підходи до формування. Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 4. С. 7–11.

REFERENCES:

1. Shapoval O. A. (2017) Kadrova polityka ta shlyakhy yii pokrashchennia [Personnel policy and ways to improve it]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 9, pp. 712–715.

2. Butenko I. A. (2014) Napriamky vdoskonalennia kadrovoi polityky ta pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia personalom pidpriemstva [Areas of improvement of personnel policy and increase of efficiency of management of personnel of the enterprise]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 3, pp. 7–11.

3. Vodolazhska T. O. (2014) Sutnist poniatia «kadrova polityka pidpriemstva [The essence of the concept of «personnel policy of the enterprise»]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 24, pp. 55–65.

4. Shapoval O. A. (2014) Upravlinnia protsesamy formuvannia kadrovoi polityky pidpriemstva kharchuvan- nia na osnovi analizu rukhu robochoi syly [Management of processes of formation of personnel policy of the food enterprise on the basis of the analysis of labor movement]. *Ekonomichnyi visnyk*, no. 1, pp. 150–156.

5. Bakalo N. V. (2016) Efektyvnist upravlinnia kadrovoiu politykoiu pidpriemstva, shcho zdiisniuie zovnish-

noekonomichnu diialnist [Efficiency of management of personnel policy of the enterprise carrying out foreign economic activity]. *Ekonomika i rehion*, no. 6(61), pp. 71–75.

6. Boikivska G. M. (2012) Naprijamy pidvyshhen- nja efektyvnosti vykorystannja vyrobnychogho poten- cialu pererobnykh pidpriemstv systemy APK [Direc- tions of increasing the efficiency of using the production potential of the processing enterprises of the AIC sys- tem]. [*Valuable educational discourse*]. Ternopil: Krok. (in Ukrainian)

7. Kravchenko O. O. (2016) Rol kadrovoi polityky na pidpriemstvi [The role of personnel policy in the enter- prise]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 3, pp. 355–359.

8. Donchak L. H. (2018) Potentsial pidpriemstva: sutnist ta zahalni pidkhody do formuvannia [The potential of the enterprise: the nature and common approaches to the formation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 4, pp. 7–11.

Martusenko Irina

Candidate of Geographical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Accounting and Taxation
Vinnitsa Research Institute of Economy
Ternopil National Economic University

Shkvaruk Dina

Instructor at Department of Finance, Banking and Insurance
Vinnitsa Research Institute of Economy
Ternopil National Economic University

MECHANISM FOR ENTREPRENEURSHIP POLICY ENTERPRISE

The purpose of the article. Despite the modern dynamic development of enterprises, the effectiveness of its activities depends primarily on the effective work of staff. Thus, the mechanism of formation of personnel policy holds a special place for the effective functioning of the enterprise. Therefore, the purpose of the article is to study the theoretical aspects and the mechanism of formation of personnel policy of the enterprise in modern conditions.

Results. In the current conditions of development of the world economy one of the decisive factors of efficiency and competitiveness of the enterprise is ensuring high quality of human resources. When implementing a properly designed personnel policy, the compliance of the enterprise staff with its production needs is achieved.

Considering the concept of "personnel policy" many authors, under this category understand the set of principles, methods, forms of organizational mechanism for the formation, reproduction, development and use of staff, creating optimal working conditions, its motivation and stimulation.

The main purpose of the personnel policy of the enterprise is timely assurance of an optimal balance of the processes of selection, retention of personnel, its development in accordance with the needs of the enterprise, the requirements of the current legislation and the conditions of the labor market. The goals of the personnel policy are determined in order to improve the work processes and ensure the efficiency of the enterprise.

It should be noted that personnel policy is part of the enterprise policy and should be fully consistent with the concept of its development. Under personnel policy it is legitimate to understand the formation of staffing strategy and staff planning, setting goals and objectives, defining the scientific principles of selection, placement and development of staff, improving the forms and methods of working with staff in specific conditions of a particular period of enterprise development.

The analysis of the interpretations of the term "personnel policy of the enterprise" makes it possible to distinguish its most significant features:

– set of principles, rules, methods, ideas, forms, requirements, criteria of work with personnel, which stands for essential determination of personnel policy;

- direction of work with personnel;
- focus on the formation, reproduction, development, effective use of staff, their motivation, stimulation.

It is worth noting that in the formation of personnel policy, it is necessary not only to observe the rules, norms and principles of corporate culture, to take into account the goals of the organization and strategic plans, but also to find the optimal ways of integrating decisions on personnel management in a single model of corporate decisions, which is complicated by the influence of such factors such as the scale of the organization, areas of activity, the complexity of the communication system of communications, etc.

To date, businesses need to learn how to create a system of social relationships that is able to provide an appropriate level of social guarantees. The object of the business is to optimize the personnel service, to ensure its participation in the solution of prospective personnel tasks, including qualification of personnel, creation of personnel reserve, selection and hiring procedures, in-house competition.

It is also necessary to improve the technology of personnel work, its technical, resource, information support. When developing programs for the formation and improvement of personnel policy, it is necessary to take into account its impact not only on the performance indicators of the enterprise, but also on the resource provision of the enterprise, especially on the limitation of financial resources. In order to increase the level of personnel policy of the enterprise, it is necessary to consider not only the desires, skills or capabilities of employees, but also it is necessary to create an effective managerial link of the enterprise, which could be guided by the provision of personnel potential, development and professional development of employees of the organization.

Practical implications. Therefore, summarizing the above material, it should be noted that having an efficient and effective staffing policy at the enterprise will contribute to the effectiveness of personnel management in general. At the same time, the personnel policy at the enterprise should be a holistic system and ensure the interconnection of employees and management, create a favorable moral and psychological climate in the team, attract highly qualified personnel, promote the promotion and motivation of employees to increase productivity. The main goal of the personnel policy of the enterprise is today and in the future to provide every workplace with appropriate qualification personnel, which will allow to create a successful structure that will ensure the fulfillment of all set goals of economic entities.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЇХ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ

MODERNIZATION OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THEIR TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL UPDATE

Науковці часто обґрунтовують результати діяльності сільськогосподарських підприємств, їх досвід з огляду на порівняння в динаміці чи з іншими вітчизняними аграрними господарствами. У статті серед основних інституційних підходів визначено сім напрямів, таких як модернізація взаємодії дрібно-, середньо- та великотоварного виробництва через декларацію інституційно-правових норм їх діяльності за допомогою державної регуляції у вигляді субсидій, дотацій, субвенцій тощо; модернізація інвестиційної атракції сільськогосподарських підприємств; прискорення розвитку системи кредитування аграрних виробників; утвердження кооперативних відносин у системі модернізації розвитку середніх та дрібних сільськогосподарських підприємств; модернізація консалтингових послуг, кадрового та методичного забезпечення, підвищення рівня ефективного сприйняття процесів осучаснення сільськогосподарськими підприємствами; модернізація гарантування результатами діяльності сільськогосподарських підприємств продовольчої безпеки держави.

Ключові слова: модернізація, сільськогосподарські підприємства, техніко-технологічне оновлення виробництва, інституційне забезпечення, аграрні підприємства, організаційно-економічна характеристика підприємств.

Ученые часто обосновывают результаты деятельности сельскохозяйственных

предприятий, их опыт с учетом сравнения в динамике или с другими отечественными аграрными хозяйствами. В статье среди основных институциональных подходов определены семь направлений, таких как модернизация взаимодействия мелко-, средне- и крупнотоварного производства через декларацию институционально-правовых норм их деятельности с помощью государственной регуляции в виде субсидий, дотаций, субвенций и т. п.; модернизация инвестиционной атракции сельскохозяйственных предприятий; ускорение развития системы кредитования аграрных производителей; утверждение кооперативных отношений в системе модернизации развития средних и мелких сельскохозяйственных предприятий; модернизация консалтинговых услуг, кадрового и методического обеспечения, повышение уровня эффективного восприятия процессов осовременивания сельскохозяйственными предприятиями; модернизация гарантирования результатами деятельности сельскохозяйственных предприятий продовольственной безопасности государства.

Ключевые слова: модернизация, сельскохозяйственные предприятия, технико-технологическое обновление производства, институциональное обеспечение, аграрные предприятия, организационно-экономическая характеристика предприятий.

УДК 338.436:005.591.6

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-48>

Матковський П.Є.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника»

Сас Л.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника»

Scientists often justify the results of agricultural enterprises, their experience in terms of comparison in dynamics, or comparing with other domestic agricultural holdings. However, in the study of modernization, it is important to identify the conceptual foundations, the original institutional components, which ensure the normalization of the work of agro-formations. At the same time, it is necessary to focus not only on the competent justification of such institutions, institutional areas, but also the priority to include in their list those components that determine the modernization of institutional support. For this purpose, it is important to analyze and draw on the experience of enterprises located outside Ukraine, often those with more productive technical, technological and institutional approaches in the process of economic activity. The article identifies seven main institutional approaches: modernization of interaction between small-, medium- and large-scale commodity production through the declaration of institutional and legal norms of their activity, with the help of state regulation in the form of subsidies, subsidies, subsidies, etc.; modernization of investment attractiveness of agricultural enterprises; acceleration of development of the credit system of agricultural producers; approval of cooperative relations in the system of modernization of development of medium and small agricultural enterprises; modernization of consulting services, staffing and methodological support, increasing the level of effective perception of modernization processes by agricultural enterprises; modernization of guaranteeing the results of activity of agricultural enterprises of the food security of the state; modernization of sustainable development of agricultural enterprises and rural territories with the obligatory inclusion in this process of modernization of the level and quality of life of the peasant. That is why the systematic interaction of the directions of institutional support of agricultural enterprises with the institutions considered in the study is intended to modernize the social side of the development of agrarian units.

Key words: modernization, agricultural enterprises, technical and technological modernization of production, institutional support, agricultural enterprises, organizational and economic characteristics of enterprises.

Постановка проблеми. Впровадження інтеграційної структури модернізації організаційно-економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств потребує передусім інституційного забезпечення, гнучкості співпраці, адаптації до розвитку мінливих умов сьогодення. Серед широкої палітри інституційних напрямів, котрі визначають розвиток сільськогосподарських підприємств, нами скон-

центровано увагу на тих, які модернізують їхню діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням модернізації інституційного забезпечення сільськогосподарських підприємств приділяли багато уваги в наукових працях такі вітчизняні економісти, як І. Баланюк [1, с. 141–149], М. Вовк [2, с. 132–141], В. Галанець [3, с. 21–29], В. Цибок [4, с. 13–15], Г. Черевко [5, с. 34–45], В. Юрчишин

[6, с. 21–25]. Водночас чимало організаційних питань модернізації інституційного забезпечення модернізації сільськогосподарських підприємств залишаються дискусійними й потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Здебільшого науковці порівнюють інституційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в межах однієї країни. При цьому практично не порівнюється їхнє інституційне підкріплення з підприємствами аграрно та економічно розвинених країн. Мета статті полягає в обґрунтуванні низки напрямів (процесів), котрі визначають модернізацію інституційного забезпечення сільськогосподарських підприємств та інститути такої модернізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виділено сім напрямів інституційного забезпечення модернізації сільськогосподарських підприємств. Впровадження інтеграційної структури модернізації організаційно-економічного аспекту функціонування сільськогосподарських підприємств потребує передусім інституційного забезпечення, гнучкої співпраці, адаптації до розвитку мінливих умов сьогодення, тому нами виділено сім напрямів інституційного забезпечення модернізації сільськогосподарських підприємств.

З огляду на значні структурні зрушення в площях використовуваних угідь та відповідного випуску валової продукції, котрі належать великим сільськогосподарським підприємствам, порівняно із середніми та дрібними аграрними товаровиробниками базовою інституційно-економічною проблемою сталого розвитку суб'єктів усіх організаційно-правових форм аграрного сектору економіки є оптимізація структури агрохолдингового виробництва із середньо- та дрібнотоварним. Об'єктивним шляхом вирішення такого поєднання є осучаснення передусім у правовій площині паритетного європейській структурі співіснування велико-, середньо- й дрібнотоварного виробництва у сільському господарстві, яке існуватиме на базі вертикально інтегрованих структур з регуляцією за допомогою податкових пільг державних субсидій, дотацій та субвенцій. Доцільно щодо регулювання державними цільовими програмами акцент здійснювати на підтримці саме тих сільськогосподарських підприємств, котрі інвестуватимуть ресурси в модернізацію виробничих процесів. Позитивною ознакою буде така позиція урядових цільових програм, яка передбачатиме імплементацію європейських норм модернізації щодо орієнтації на молодих фермерів, адаптації до кліматичних змін, орієнтації на органічне землеробство та якісні продукти харчування.

Налаштованість нормативно-правової бази на модернізацію виробничих процесів і структури виробництва визначає другий напрям

інституціонального забезпечення сільськогосподарських підприємств, а саме формування інвестиційної атракції. Хоча впродовж останніх 3–5 років спостерігається уповільнення темпів припливу інвестицій в аграрний сектор економіки, у стратегічному плані Україна володіє значним ресурсним потенціалом для нарощування інноваційно-інвестиційної маси не тільки й навіть не стільки в рослинницьку, але й у тваринницьку галузь для продукування екологічно чистих товарів з високим вмістом протеїнів, білкової маси, а також подальшою глибинною переробкою вітчизняними підприємствами з доведенням готової продукції широкого асортименту до споживача.

З огляду на досвід органічного співіснування, співпрацю європейських фермерів середньо- й дрібнотоварного виробництва, вітчизняний досвід до сукупності елементів інституційного забезпечення слід включити нагромадження достатньої критичної маси кредитних інститутів, формування й підтримку на їх основі ефективної ринкової інфраструктури в галузі.

Ретроспективний аналіз розвитку аграрного сектору економіки засвідчує наявність безальтернативних переваг кооперації як пріоритетного механізму укрупнення середніх, дрібних і малих сільськогосподарських підприємств. Ефективність інституту кооперації доведена також сучасними практиками господарювання фермерів у країнах Європейського Союзу, зокрема Франції, Німеччині, Італії, Польщі. Наприклад, виробничі об'єднання Франції включили досить багато фермерів. Саме там значного поширення набуло об'єднання (неприбуткове товариство) EARL. Їх частка зросла з 0,2% до 19% у вартості виробленої продукції сільського господарства, а кількість – до 65,1%. Середня площа таких кооперативів становить 90–130 га, тоді як середня площа сімейних ферм – 51–52 га [7, с. 22–23]. У сусідній Польщі нині господарює близько 700 виробничих кооперативів, кількість членів яких становить біля 42 тис. осіб [8]. Середній розмір ділянок, об'єднаних учасниками кооперативу, становить 350 га з чисельністю працюючих близько 60 осіб [9, с. 159]. Як засвідчує міжнародна практика, період процесу становлення й утвердження кооперативних систем є досить тривалим. Проте консультаційна, фінансова, технічна підтримка з боку органів державної влади, місцевого самоврядування сприяє менш болісному формуванню цієї найважливішої інституційної складової процесу модернізації сільськогосподарських підприємств щодо організації та укрупнення. Для успішної реалізації стратегії інституціональної модернізації сільськогосподарських підприємств України слід вжити заходів її регуляції на макро- й мезорівнях, що включає:

– забезпечення поповнення кооперативних ресурсів, особливо в умовах кризи;

– введення системи оподаткування кредитних кооперативів як некомерційних кредитних організацій;

– створення системи підготовки кадрів, поширення методичної літератури про сутність, принципи діяльності та переваги кредитних кооперативів, зокрема формування регіональних і міжрегіональних інформаційно-консультаційних центрів з функціями поширення передового досвіду [4].

Процес модернізації – це обов'язкове пізнання нового, тому для успішної реалізації модернізації сільськогосподарських підприємств важливим елементом у структурі його інституційного забезпечення є інформаційно-консультаційне наповнення. Залежно від менталітету суспільства, уже сформованої ієрархічної структури, методичного й кадрового забезпечення чи типу політичної, економічної системи інформаційне забезпечення передбачає вибір однієї з таких моделей:

– кооперація представників з кадрового складу фермерських господарств;

– приватні консалтингові послуги щодо покращення рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств шляхом кооперування капіталів;

– структурне відділення профільних міністерств і відомств;

– підрозділ, сформований зі штату кадрового складу профільних (аграрних) інститутів, університетів I, II, III та IV рівнів акредитації, науково-дослідних інститутів, їхніх технопарків.

Дотичною до інформаційної складової, або її послідовницею, є маркетингова служба інституційного забезпечення товарної політики на продукцію, якою ще не насичений вдосталь ринок, екологічно чисту продукцію, процес виробництва якої зорієнтований на мінімізацію забруднення довкілля, товари здорового способу життя.

Основоположною функцією (призначенням) сільського господарства в економічній системі є гарантування продовольчої безпеки, тому вважаємо, що у структуру інституційного забезпечення модернізації сільськогосподарських підприємств має обов'язково входити осучаснення гарантування продовольчої безпеки України. Організація цього процесу реалізується через призму концентрації ресурсів для утвердження обов'язкових напрямів діяльності аграрних підприємств з виділенням порогових значень їх часток у структурі валового виробництва продукції, досягнення самозабезпеченості країни за життєво необхідними видами продукції. До таких напрямів належать зернопродуктовий, м'ясомолочний підкомплекс, розширення ареалу освоєних зовнішніх ринків експорту орієнтованої продукції.

Об'єднуючи попередні складові, акумулюючим стратегічним пріоритетом є соціальний розвиток як елемент модернізації інституційного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств та сільських територій. Важливим аспектом є обов'язкове включення розвитку селянина, без якого сталий соціальний розвиток сільських територій та сільськогосподарських підприємств слід вважати неможливим. Стратегічною метою сталого розвитку сільських територій є підвищення рівня й поліпшення якості життя сільського населення, підтримання екологічної рівноваги, збереження й поліпшення аграрного ландшафту, формування на селі соціально рівних з містом умов життя, оптимізація виконання селом як соціально-територіальною підсистемою суспільства його народногосподарських функцій, а саме виробничої, демографічної, соціально-культурної, природоохоронної, рекреаційної, просторово комунікаційної, функції соціального територіального контролю [4].

Окрім вищеназваних напрямів модернізації інституційного забезпечення сільськогосподарських підприємств, визначено інститути сприяння модернізації господарських підприємств України (рис. 1).

Системна взаємодія напрямів інституціонального забезпечення сільськогосподарських підприємств з інститутами, розглянутими на рис. 1, покликана модернізувати соціальний аспект розвитку аграрних формувань.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дав змогу виокремити такі пріоритетні напрями модернізації інституційного забезпечення сільськогосподарських підприємств:

– модернізація взаємодії дрібно-, середньо- та великотоварного виробництва через декларацію інституційно-правових норм їх діяльності за допомогою державної регуляції у вигляді субсидій, дотацій, субвенцій тощо;

– модернізація інвестиційної атракції сільськогосподарських підприємств;

– прискорення розвитку системи кредитування аграрних виробників;

– утвердження кооперативних відносин у системі модернізації розвитку середніх та дрібних сільськогосподарських підприємств;

– модернізація консалтингових послуг, кадрового та методичного забезпечення, підвищення рівня ефективного сприйняття процесів осучаснення сільськогосподарськими підприємствами;

– модернізація гарантування результатами діяльності сільськогосподарських підприємств продовольчої безпеки держави;

– модернізація сталого розвитку сільськогосподарських підприємств та сільських територій з обов'язковим включенням у цей процес модернізації рівня та якості життя селянина.

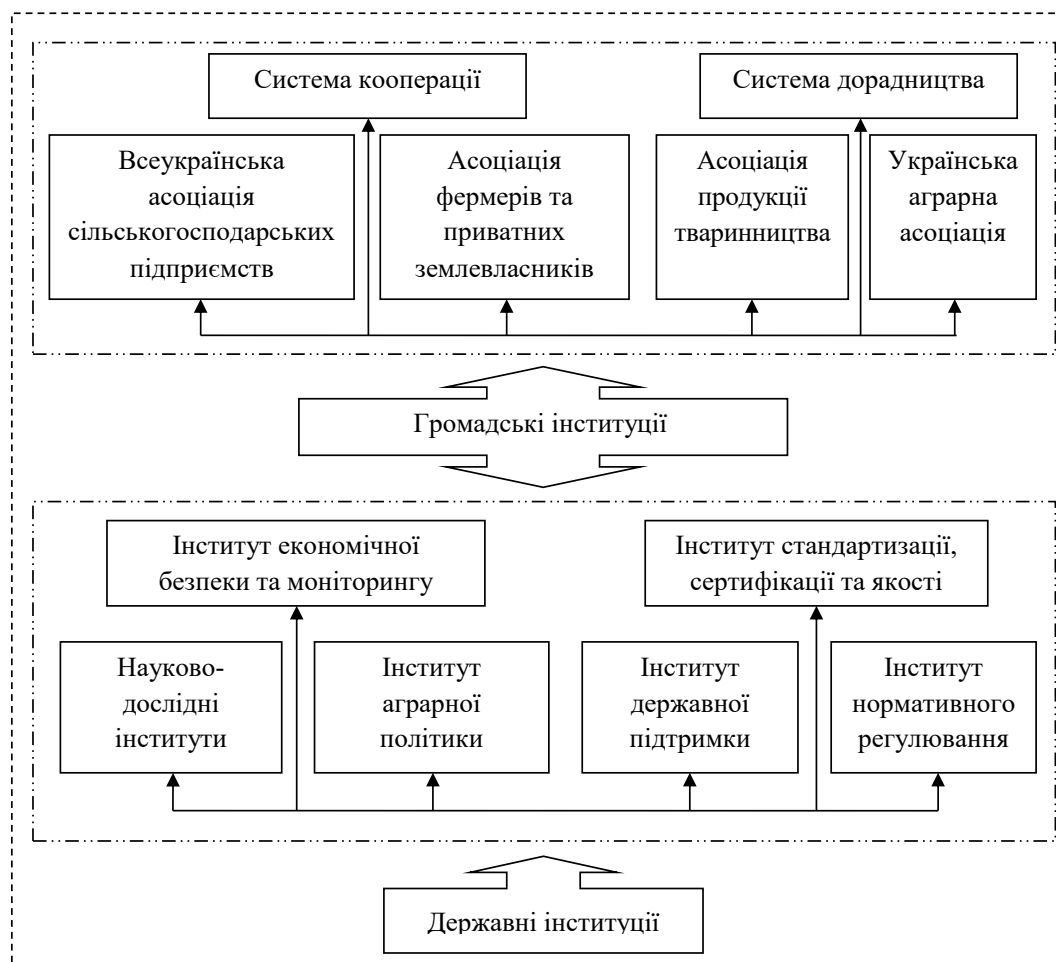


Рис. 1. Інститути сприяння модернізації сільськогосподарських підприємств

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланюк І. Реформування в аграрному секторі регіону. Київ : ІАЕ, 1999. 270 с.
2. Вовк М. Організаційно-економічний механізм формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економіка АПК і природокористування*. 2009. № 2. С. 135–139.
3. Галанець В., Люта І. Реформування земельних відносин та формування ринку землі. Львів, 2006. 196 с.
4. Цибок В. Організаційно-економічний механізм державного регулювання АПК в умовах фінансової кризи. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С. 22–25.
5. Черевко Г., Гарасим П. Аграрна реформа і проблеми власності. *Вісник Львівського державного аграрного університету. Серія: Економіка АПК*. 2000. № 7. С. 9–16.
6. Юрчишин В. Реформування аграрного виробництва. Київ : ІАЕ УААН, 1999. 272 с.
7. L'agriculture, la foret et les industries agroalimentaires. Ministere de l'agriculture et de la peche SERVICE CENTRAL DES ENQUETES ET ETUDES STATIATIQUES. Paris, 2007. 172 p.
8. Rolnicze Spoldzielnie Produkcyjne. URL: <https://krs.org.pl> (дата звернення: 20.08.2019).

9. Молдаван Л. Об'єднання малих господарств для ведення спільної виробничої діяльності: уроки для України. *Перспективні форми організації господарської діяльності на селі* : збірник матеріалів Сімнадцятого Конгресу вчених економістів-аграрників та міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 30 травня 2019 р.). Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. С. 155–161.

10. Бочков А. Стратегія інституціональної модернізації аграрної сфери: фактори, напрямлення, механізми : дисс. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.05. Ростов-на-Дону, 2009. 398 с.

REFERENCES:

1. Balaniuk I. (1999) Reformuvannia v ahrarnomu sektori rehionu. [Reform in the agrarian sector of the region]. Kyiv : IAE. (in Ukrainian)
2. Vovk M. (2009) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm formuvannia investytsiinoi pryvablyvosti silskohospodarskykh pidprijemstv. [Bulletin of Kharkiv National Agrarian University. V.V. Dokuchaev. Series: AIC Economics and Environmental Management]. *Bulletin of Kharkiv national agrarian university. V.V. Dokuchaev. Series: AIC Economics and environmental management*, no. 2, pp. 135–139.

3. Halanets V., Liuta I. (2006) Reformuvannia zemelnykh vidnosyn ta formuvannia rynku zemli. [Land Reform and Land Market Reform]. Lviv (in Ukrainian).

4. Tsybok V. (2009) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання APK v umovakh finansovoi kryzy. [Organizational and economic mechanism of state regulation of agroindustrial complex in the conditions of financial crisis]. *APK economy*. № 2, pp. 22–25.

5. Cherevko H., Harasym P. (2000). Ahrarna reforma i problemy vlasnosti. [Agrarian reform and property problems]. *Bulletin of the Lviv state agrar university. Series: Economics of AIC*, № 7, pp. 9–16.

6. Yurchyshyn V. (1999) Reformuvannia ahrarnoho vyrobnytstva. [Reforming agricultural production]. Kyiv : IAE UAAN (in Ukrainian).

7. L'agriculture, la foret et les industries agroalimentaires. Ministere de l'agriculture et de la peche SERVICE CENTRAL DES ENQUETES ET ETUDES STATIATIQUES. Paris, 2007.

8. Rolnicze Spoldzielnie Produkcyjne. Available at: <https://krs.org.pl> (accessed: 20 August 2019).

9. Moldavan L. (2019) Obiednannia malykh gospodarstv dlia vedennia spilnoi vyrobnychoi diialnosti: uroky dlia Ukrainy [Small business unions for joint production: lessons for ukraine]. Proceedings of the *Perspektyvni formy orhanizatsii hospodarskoi diialnosti na seli (Ukraine, Kyiv, 30 May 2019)*, Kyiv : NNTs "IAE", pp. 155–161.

10. Bochkov A. (2009) *Stratehiya ynstytutsyonal'noy modernyzatsyy ahrarnoy sfery: faktory, napravlenyya, mekhanizmy* [The strategy of institutional modernization of the agricultural sector: factors, directions, mechanisms]. (PhD Thesis), Rostov-na-Donu.

Matkovskiy PetroCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University**Sas Ljudmyla**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University**MODERNIZATION OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS OF THEIR TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL UPDATE**

The purpose of the article. The purpose of the article is to substantiate the directions (processes) that determine the modernization of the institutional support of agricultural enterprises and determine the institutions of such modernization.

Methodology. In the process of writing the article, theoretical methods of cognition were used: deductions – for studying established concepts of institutional concepts of agricultural enterprise development; analysis and synthesis – to compare the definitions of different scholars relevant to the modernization of the institutional environment of farmers; comparison – to study foreign experience and try to implement it in Ukrainian economic conditions.

Results. The process of modernization is must-have knowledge of the new, so for the successful implementation of the modernization of agricultural enterprises, an information and consultation content is an important element in the structure of its institutional support.

A relevant or follower of the information component is the establishment of a marketing service of institutional support of commodity policy for products that are not yet sufficiently saturated with the market, environmentally friendly products and the production process which is aimed at minimizing environmental pollution, healthy lifestyle products.

The fundamental function (purpose) of agriculture in the economic system is to guarantee food security. Therefore, we consider it appropriate that the structure of institutional support for the modernization of agricultural enterprises should necessarily include modernization of food security of Ukraine. The organization of this process is realized through the prism of concentration of resources for approval of obligatory directions of activity of agrarian enterprises with allocation of threshold values of their shares in the structure of gross production of products, achievement of self-sufficiency of the country by vital necessities of production. These areas include: Grain grocery, meat and dairy for complexes, expansion of the area of developed foreign markets of export-oriented products.

Practical implications. Priority directions of modernization of institutional support of agricultural enterprises are distinguished:

- modernization of the interaction of small-, medium- and large-scale commodity production through the declaration of institutional and legal norms of their activity, with the help of state regulation in the form of subsidies, subsidies, subsidies, etc.;
- modernization of investment attractiveness of agricultural enterprises;
- accelerating the development of the credit system for agricultural producers;
- approval of cooperative relations in the system of modernization of development of medium and small agricultural enterprises;
- modernization of consulting services, staffing and methodological support, increasing the level of effective perception of modernization processes by agricultural enterprises;
- modernization of guaranteeing the results of activities of agricultural enterprises of the food security of the state;
- modernization of sustainable development of agricultural enterprises and rural territories with the obligatory inclusion in this process of modernization of the level and quality of life of the peasant.

Value/originality. We have been working on the modernization of research enterprises with large agricultural enterprises. It can now be used to improve farmers' research modernization. This made it possible to use overseas work that is more practiced when they are around the world.

УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

MANAGEMENT OF PURCHASING LOGISTICS AT THE ENTERPRISES OF THE PULP AND PAPER INDUSTRY OF UKRAINE

У статті досліджено особливості управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості України. Розглянуто сучасний стан ринку картонно-паперової продукції, зокрема здійснено аналіз обсягів виробленої продукції даної галузі. Виявлено, що закупівельна логістика промислового підприємства взаємодіє і впливає на функціонування всіх розділів підприємства: від виробництва до реалізації готової продукції, а також з'ясовано, що основним завданням, яке вирішується в процесі закупівлі, є придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів у відповідній кількості, за потрібну ціною з доставкою в потрібний час і місце. Виділено проблеми в управлінні закупівельною логістикою. Досліджено, що досить велика залежність від постачальників сировини для виготовлення картонно-паперової продукції потребує ефективного управління закупівлями. Розроблено алгоритмічну модель успішного здійснення закупівель та запропоновано шляхи вирішення проблемних питань на підприємствах целюлозно-паперової галузі.

Ключові слова: управління закупівельною логістикою, закупівельна логістика, оцінка управління закупівельною логістикою, целюлозно-паперова промисловість, матеріально-технічні ресурси.

В статті досліджено особливості управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості України.

предприятия целлюлозно-бумажной промышленности Украины. Рассмотрено современное состояние рынка картонно-бумажной продукции, в частности осуществлен анализ объемов продукции данной отрасли. Выявлено, что закупочная логистика промышленного предприятия взаимодействует и влияет на функционирование всех разделов предприятия от производства до реализации готовой продукции, а также установлено, что основной задачей, которая решается в процессе закупки, является приобретение необходимых материально-технических ресурсов в соответствующем количестве, по нужной цене с доставкой в нужное время и место. Выделены проблемы в управлении закупочной логистикой. Доказано, что довольно большая зависимость от поставщиков сырья для изготовления картонно-бумажной продукции требует эффективного управления закупками. Разработана алгоритмическая модель успешного осуществления закупок и предложены пути решения проблемных вопросов на предприятиях целлюлозно-бумажной отрасли.

Ключевые слова: управление закупочной логистикой, закупочная логистика, оценка управления закупочной логистикой, целюлозно-бумажная промышленность, материально-технические ресурсы.

УДК 656.13: 676.012

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-49>

Мохонько Г.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Менько Ю.І.

студентка
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Purchasing logistics of an industrial enterprise interacts and influences the functioning of all sections of the enterprise: from production to sale of finished products. A large number of cardboard companies, as well as companies specializing in the sale of paper products, operate in this sector in Ukraine. The competitiveness of products, as well as the possibility of enterprise development in the long term in the market of the pulp and paper industry of Ukraine depends on the efficiency of purchasing logistics management. Purchasing of logistical resources accounts for a significant proportion of the costs of any organization. The main task to be solved by a process of procurement is purchasing of the necessary materials and equipment in respective amount, at the wanted price and delivery at the arranged time and place. The article investigates the peculiarities of purchasing logistics at the enterprises of this industry. In order to explore the market, there is a constant evaluation and selection of information to determine the volume of the market and create the preconditions to optimize purchases. This information is obtained from data that creates internal and external information flows. In Ukraine, the current state of the pulp and paper industry is characterized by a slight increase in its activity. There is a great dependence on imported suppliers due to the lack of raw materials. Having conducted a market analysis, the problems in the management of purchasing logistics at the enterprises of the pulp and paper industry were highlighted. These are the importance of selecting raw material suppliers, choosing the type of transport and managing inventory in stock. Recommendations on purchasing logistics management have been developed to address them. It is worth checking suppliers for evaluation criteria, expanding warehouses, choosing transport for rare flights with full utilization of cargo capacity. In general, an algorithmic model of purchasing logistics management is proposed for efficient purchasing. It allows to highlight the important aspects of influencing the improvement of purchasing logistics in the enterprise and to show the main steps to achieve the main goal.

Key words: purchasing logistics management, purchasing logistics, purchasing logistics management assessment, pulp and paper industry, logistics resources.

Постановка проблеми. Серед усіх галузей промислового виробництва в Україні, вагоме місце займає целюлозно-паперова промисловість. Здійснюючи закупівлю матеріалів для виробництва паперу та інших видів продукції цієї галузі, підприємства несуть значні валютні витрати, що є наслідком зростання собівартості виготовленої продукції. В Україні закупівля сировини підприємствами цієї галузі здійснюється здебільшого у закордонних виробників. Саме закупівля матеріалів є головним чинником у досягненні ефективної діяльності підприємства, так як пов'язана і з функціональними

видами діяльності, що утворюють ланцюг вартості, і з зовнішнім середовищем. При цьому кожен суб'єкт господарювання самостійно робить оцінку конкретної ситуації та робить відповідні рішення. Світовий досвід свідчить, що лідерство в конкурентній боротьбі здобуває той, хто компетентний в галузі логістики та володіє методами логістики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з теорії управління логістичною діяльністю із закупівлі сировини та ресурсів викладені в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: А.Е. Ачкасов, Д. Баурос,

І.А. Бланк, В.А. Губанов, Е.П. Голубков, Д.М. Ламберт, Дж.Р. Сток, А.О. Старостіна, Л.А. Лахтіонова, В.А. Лушкін, Р. Луїс, А.А. Мазаракі, В.Д. Пономарьов, С.С. Носова, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, І.В. Ялдин та багато інших. Проте, незважаючи на досить великий обсяг наукових робіт та публікацій у сфері управління закупівлями, проблема управління логістикою постачання в умовах нестабільності інфляційного ринку залишається відкритою.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення особливостей управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості України. Для досягнення основної мети дослідження встановлено такі завдання:

1) аналіз стану ринку целюлозно-паперової промисловості України;

2) виявлення основних проблем управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості;

3) розроблення рекомендацій щодо вирішення проблем управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства целюлозно-паперової промисловості є досить значними для сталого економіко-екологічного розвитку окремих регіонів та економіки України загалом. Вироблена продукція широко застосовується у побуті та використовується у таких галузях як харчова і переробна промисловість, торгівля, будівництво, поліграфічна діяльність та ін. Нині в Україні функціонує 42 підприємства, які виробляють папір і картон, а також майже 350 компаній, які спеціалізуються на реалізації паперової продукції. Найбільшими виробниками галузі є: ВАТ «Жидачівський целюлозно-паперовий комбінат», ПАТ «Київський картонно-паперовий комбінат», ПАТ «Ізмаїльський целюлозно-картонний комбінат»; ДАХК «Укрпапірпром»; ПАТ «Малінська паперова фабрика»,

ПАТ «Львівкартонопласт», ПАТ «Дніпропетровська паперова фабрика» та ін. [1].

Целюлозно-паперова промисловість України об'єднує близько 100 видів картону й виробів з них, а разом із переробниками, трейдерами, посередниками, науковими, монтажними та спеціалізованими торговельними організаціями їх налічується понад 300. Загальна встановлена потужність паперо- та картоноробних машин в Україні становить близько 1 млн. т паперу й картону на рік. Стан розвитку целюлозно-паперової промисловості оцінюють за загальноприйнятим у світі показником споживання картонно-паперової продукції на душу населення. Нині в Україні на одну особу припадає 32,2 кг паперу та картону на рік, що майже вдвічі нижче від рівня середньосвітового споживання, який становить 70 кг на рік [2].

Для підприємств промислового виробництва целюлозно-паперової галузі важливим і необхідним є правильне та досконале управління закупівельною логістикою.

Управління закупівельною логістикою – це управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами, яке характеризується такими ознаками (табл. 1) [3, с. 210].

Для успішного функціонування закупівельної логістики необхідною є наявність широкої звітності про стан ринків. Для того, щоб дослідити ринок, постійно здійснюється оцінка та відбір інформації задля визначення обсягу ринку і створення передумов, щоб оптимізувати закупівлі. Цю інформацію отримують з даних, що створюють внутрішні і зовнішні інформаційні потоки. Внутрішні інформаційні потоки пов'язані з процесами збереження виробничих запасів, виробництвом продукції, з процесами розподілу готової продукції, а також фінансами та розрахунками. Для зовнішньої інформації необхідні дані про потреби у сировині

Таблиця 1

Зміст поняття «логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів»

Ознака	Логістичне управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів
Методологічна основа	Теоретичні основи менеджменту та теоретичні основи логістики
Місце в системі наук	Складова логістичного менеджменту
Рівні управління	Стратегічний та оперативний рівні
Функції	1. Визначення стратегічних і тактичних цілей логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів. 2. Вибір стратегій закупівельної логістики. 3. Прийняття рішень: щодо закупівель чи власного виробництва матеріально-технічних ресурсів; при виборі постачальників. 4. Планування: оперативних і стратегічних потреб підприємства в матеріально-технічних ресурсах; розмірів поставок і термінів закупівлі матеріально-технічних ресурсів; транспортування і складування закуплених матеріально-технічних ресурсів. 5. Формування організаційної структури закупівель матеріально-технічних ресурсів. 6. Мотивація працівників служби логістики підприємства і постачальників. 7. Контроль: розмірів поставок і термінів закупівель матеріально-технічних ресурсів; транспортування і складування закуплених матеріально-технічних ресурсів.

Джерело: розроблено авторами на основі [3; 4]

та матеріалах, закупівельні ціни, відстань перевезень, транспортні тарифи та ін.

На основі цих даних у закупівельній логістиці приймаються рішення з оптимізації управління матеріальним поточковим процесом, який переміщується від виробника до споживача.

Виходячи з процесів закупівельної логістики, ефективність підприємства визначається функціонуванням виробництва, орієнтованого на ринок кінцевої продукції. При закупівлі необхідно враховувати, що матеріально-технічні ресурси потребують таких кінцевих товарів, котрі стають більш вартісними, більш складними і різноманітними. Важливо й те, що замовлення виробництва щодо закупівель виявляються все більш дрібними, короткотерміновими і специфічними залежно від потреб кінцевих споживачів. Це спонукає зробити систему закупівлі центром переорієнтації в здійсненні закупівельного процесу.

В Україні сучасний стан целюлозно-паперової промисловості характеризується незначним зростанням діяльності підприємств целюлозно-паперової промисловості, що виявляється в обсягах виробленої продукції (табл. 2).

Через недостатнє задоволення підприємств вітчизняними волокнистими напівфабрикатами (целюлоза та деревна маса), целюлозно-паперові підприємства України потребують закупівлі сировини у закордонних постачальників та орієнтуються на виготовлення таких видів паперової продукції, які виробляються з макулатури.

Сьогодні в Україні макулатура заготовлюється приблизно на 55–60% від обсягу споживання картонно-паперової продукції, а це близько 750–800 тис. тонн, тоді як потреба становить близько 1 млн 300 тис. тонн [5].

Виходячи з того, що вітчизняні підприємства залежні від закордонних постачальників сировини, варто відзначити, що одним з найважливіших аспектів для ефективного функціонування на ринку целюлозно-паперової галузі, є успішне управління закупівельною логістикою, що включає в себе важливість вибору постачальника та вибору стратегії розвитку відносин з ним. Вибір постачальника проводиться за певними критеріями, серед яких виділяють якість матеріальних ресурсів і сервісу, надійність поставок, фінансові умови здатності задовольнити вимоги фірми-замовника, розташування, супутній сервіс та ін.

Закупівлі матеріально-технічних ресурсів складають значну частку витрат будь-якої організації. Основним завданням, яке вирішується в процесі закупівлі є придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів у відповідній кількості, за потрібною ціною з доставкою в потрібний час і місце. Планування закупівель має велике значення для успішної роботи підприємства на сьогоднішній день. Для того, щоб визначити ефективність закупівельної діяльності потрібно провести комплексну оцінку відділів, що займаються здійсненням закупівельної логістики. Для оцінки ефективності

Таблиця 2

Аналіз обсягу виробленої продукції целюлозно-паперової галузі у 2018–2019 р.

Продукція	грудень 2018	Зміни, % по відношенню до грудня 2017	Зміни, % 12 місяців 2018 / 2017	Березень 2019	Зміни, % по відношенню до березня 2018	Зміни, % 3 місяці 2019 / 2018
1. Вир-во целюлози, ХТММ, т.тн	0	0	0	0	0	0
2. Вир-во деревної маси, т.тн	0	0	92,7	0,19	142,7	173,7
3. Ви-во паперу та картону, т.тн в тому числі, паперу:	87,2	108,1	104,7	76,25	91,2	91,3
– газетного, т.тн	0,06	96,6	146,7	0,08	91,3	116,1
– писально-друкарського, т.тн	0,4	214,6	194,5	0,39	85,2	96,2
– основи санітарно-гігієнічного, т.тн в тому числі, картону	13,0	108,2	104,1	13	101,3	104,8
– тарного, включаючи флютинг, т.тн	52,9	110,7	106,8	43,93	94,4	97,6
– коробкового, т.тн	9,3	93,3	92,5	8,67	95,7	77,7
4. Вир-во ящиків з г/к, млн.кв.м	85,5	91,1	98,9	85,1	99,1	95,1
5. Вир-во шпалер, т.ум.к.	3193	48,8	86,6	4030	41,5	40,5
6. Вир-во зошитів, тонн	283	68,5	82,2	507	63,0	71,3
7. Вир-во туалетного паперу, млн.рул	60,0	103,4	101,1	58,3	103,5	103,7

Джерело: [1]

важливо враховувати виконання наступних складових: план закупівельної діяльності, бюджет підприємства, обсяг виручених коштів, обсяг і вартість втрачених продажів, загальний обсяг операцій, продуктивність праці і транспортні витрати. Проводячи аналіз цих даних з'являється можливість приблизно визначити вартість тих чи інших закупівельних операцій в процесі здійснення закупівельної діяльності на підприємстві. На основі аналізу можна зробити висновок про ефективність функціонування застосовуваних способів і визначити наявні проблемні моменти. Здійснення контролю над діяльністю відділів, які беруть безпосередню участь в здійсненні закупівельної діяльності, проводиться за трьома показниками: час, ціна і надійність постачальника. Фактор часу включає в себе контроль поставок і наслідків, які виникають в результаті затримок і запізень, пов'язаних як з постачанням товару, так і з оформлення та підписанням закупівельної документації. Для аналізу фактора часу розраховуються і аналізуються наступні показники: частка затриманих замовлень; частка ситуацій, коли прострочення доставки викликала відчутну відсутність товару на складі.

Для аналізу фактора «ціна» проводиться аналіз цін, які були сплачені при закупівлі продукції, а саме порівняння поточних цін з раніше запланованими. Всебічний аналіз проводиться за показниками: ціни, сплачені постачальникам; стандартні і розрахункові ціни; індекси середніх цін, сплачені за кожну товарну групу; зміни цін, що відбулися в результаті переговорів.

Надійність постачальника аналізує відповідність обсягу якості поставки до тих умов, які зафік-

совані в договорі. Їх оцінка проводиться за такими показниками, як: зниження витрат на закупівлю в загальній структурі логістичних витрат; значення рівня браку продукції, що закуповується; розмір закупівель, здійснених вчасно; число одержуваних і заявок, що обслуговуються; частка транспортних витрат у структурі загальних витрат на закупівлі [6].

Оцінювання ефективності закупівельної логістики підприємства передбачає розрахунок показників, що наведені у табл. 3.

Застосування оцінки ефективності управління закупівельною логістикою дає змогу виділити проблемні «місця», що у свою чергу спрямує діяльність підприємства на його удосконалення. Систематизація проблем управління закупівлями на підприємствах целюлозно-паперової промисловості України наведена у табл. 4.

Для реалізації рекомендацій щодо вирішення проблем було розроблено алгоритмічну модель управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості (рис. 1).

Алгоритмічна модель дає змогу виділити важливі аспекти впливу на удосконалення закупівельної логістики на підприємстві та показати основні етапи для досягнення головної мети. Об'єктом закупівельної логістики виступає процес управління закупівельною логістикою, формування якого відбувається на основі функцій менеджменту. Суб'єктами ж є постачальники, споживачі, посередники, держава та ін. Важливим аспектом є проведення аналізу зовнішніх та внутрішніх чинників для виявлення загроз, що у свою чергу передбачає застосування інструментів управління факторами на основі економічного, соціального та

Таблиця 3

Показники оцінки ефективності закупівельної логістики

Показник	Формула розрахунку	Інформаційна довідка
<i>Оцінка ефективності закупівельної логістики:</i>		
Плановий коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами	$K_{з.дог.} = \frac{Q_{внут} + Q_{дог}}{Q_{план}}$	$Q_{внут}$ – покриття потреби з внутрішніх джерел; $Q_{дог}$ – плановий обсяг поставок відповідно до укладених договорів на поставку; $Q_{план}$ – потреба за планом
Фактичний коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами	$K_{з.факт.} = \frac{Q_{внут} + Q_{факт}}{Q_{план}}$	$Q_{факт}$ – фактичний обсяг поставок з зовнішніх джерел;
<i>Оцінка виконання контракту:</i>		
Коефіцієнт виконання умов контракту по поставці	$I_n = \frac{T_{пр}}{T_{ф}}$	$T_{пр}$ – кількість днів прострочення поставки; $T_{ф}$ – фактичний термін поставки в днях.
Коефіцієнт виконання умов контракту за якістю продукції	$I_{якість} = \frac{K_p}{K_{ук}}$	K_p – кількість рекламаций; $K_{ук}$ – кількість укладених контрактів.
Коефіцієнт розірваних контрактів в загальній кількості укладених контрактів	$I_{рк} = \frac{K_{рк}}{K_{ук}}$	$K_{рк}$ – кількість розірваних контрактів з ініціативи замовника.

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

Систематизація проблем управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової галузі України

№	Проблема	Коротка характеристика	Шляхи вирішення
1.	Вибір постачальників	Постачальник має бути надійним партнером підприємства в реалізації її логістичної стратегії.	Перевірка постачальників за критеріями оцінювання (якість поставлених матеріальних ресурсів і сервісу, надійність поставок, фінансова здатність задовольнити вимоги підприємства-замовника, розташування, супутній сервіс та ін.)
2.	Недостатнє виробництво вітчизняних волокнистих напівфабрикатів.	Призводить до значних витрат на закупівлю імпоротної сировини	Застосування нових технологій та сучасних інновацій з використання сировини вторинної переробки. Застосування рослинної сировини з однорічних рослин (пшеничної соломи, а також інших злакових культур) дозволить частково замінити привізну целюлозу з деревини та суттєво зменшити енерговитрати виробництва.
3.	Проблема поставки матеріалів на склад	Придбання якомога більших партій продукції з метою отримання оптових знижок від постачальників. У наслідок чого виникають значні витрати на утримання запасів.	Скорочення витрат на утримання запасів. Розширення складів.
4.	Вибір виду транспортного засобу	Мінімізація витрат на перевезення	Вибір транспорту для здійснення рідкісних рейсів з повним використанням вантажомісткості.
5.	Управління запасами	Встановлені терміни поставки, що дозволяє оптимізувати рівень запасів у логістичній системі фірми.	Встановлення термінів поставки. Вчасне надання інформації постачальникам.

Джерело: розроблено авторами на основі [8, с. 221]

екологічного аспектів. Далі необхідним кроком є проведення оцінювання ефективності управління закупівельною логістикою та розробка планування проекту удосконалення та заходів щодо його удосконалення. Після впровадження обраних напрямів здійснюється повторний аналіз і оцінка ефективності управління закупівельною логістикою, якщо отриманий показник має покращене значення та відповідно існують зміни по досягненню головної мети то впроваджені заходи є доцільним, а якщо значення залишається на тому ж самому рівні то підприємство має знову переглянути ефективність управління та розглянути інші альтернативні напрями удосконалення управління закупівельною логістики.

Отже, застосування запропонованої моделі передбачає досягнення поставленої мети удосконалення управління закупівельною логістикою, що у свою чергу дасть змогу вийти підприємству на новий рівень розвитку та дозволить утримувати конкурентні позиції на ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз проведених досліджень щодо управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості показав:

1) для задоволення виробничих процесів підприємства використовують імпортну сировину, що представлена закупівлею значних обсягів макулатури та целюлози;

2) виникнення основних проблем в управлінні закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової галузі. Зокрема виділено важливість вибору постачальників сировини, що передбачає недостачу вітчизняних ресурсів, вибір засобу їх транспортування та управління запасами на складі;

3) важливість розроблення рекомендацій щодо вирішення основних проблем управління закупівельною логістикою, а саме перевірку постачальників за критеріями оцінювання, застосування нових технологій та сучасних інновацій з використання сировини вторинної переробки, скорочення витрат на утримання запасів, зокрема розширення складів, використання транспорту з повною вантажомісткістю, надання вчасної інформації постачальникам. Також було запропоновано алгоритмічну модель здійснення управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової галузі, яка у свою чергу дає змогу структуровано підійти до розгляду та впровадження запропонованих заходів щодо удосконалення управління закупівельною логістикою.

У підсумку необхідно підкреслити, що ефективне управління закупівельною логістикою на підприємствах целюлозно-паперової промисловості впливає на економічні результати діяльності: прибутковість, рентабельність; безперерійність роботи та головним чином створює довгострокову стратегічну перспективу розвитку, конкурентоспроможність підприємства загалом.

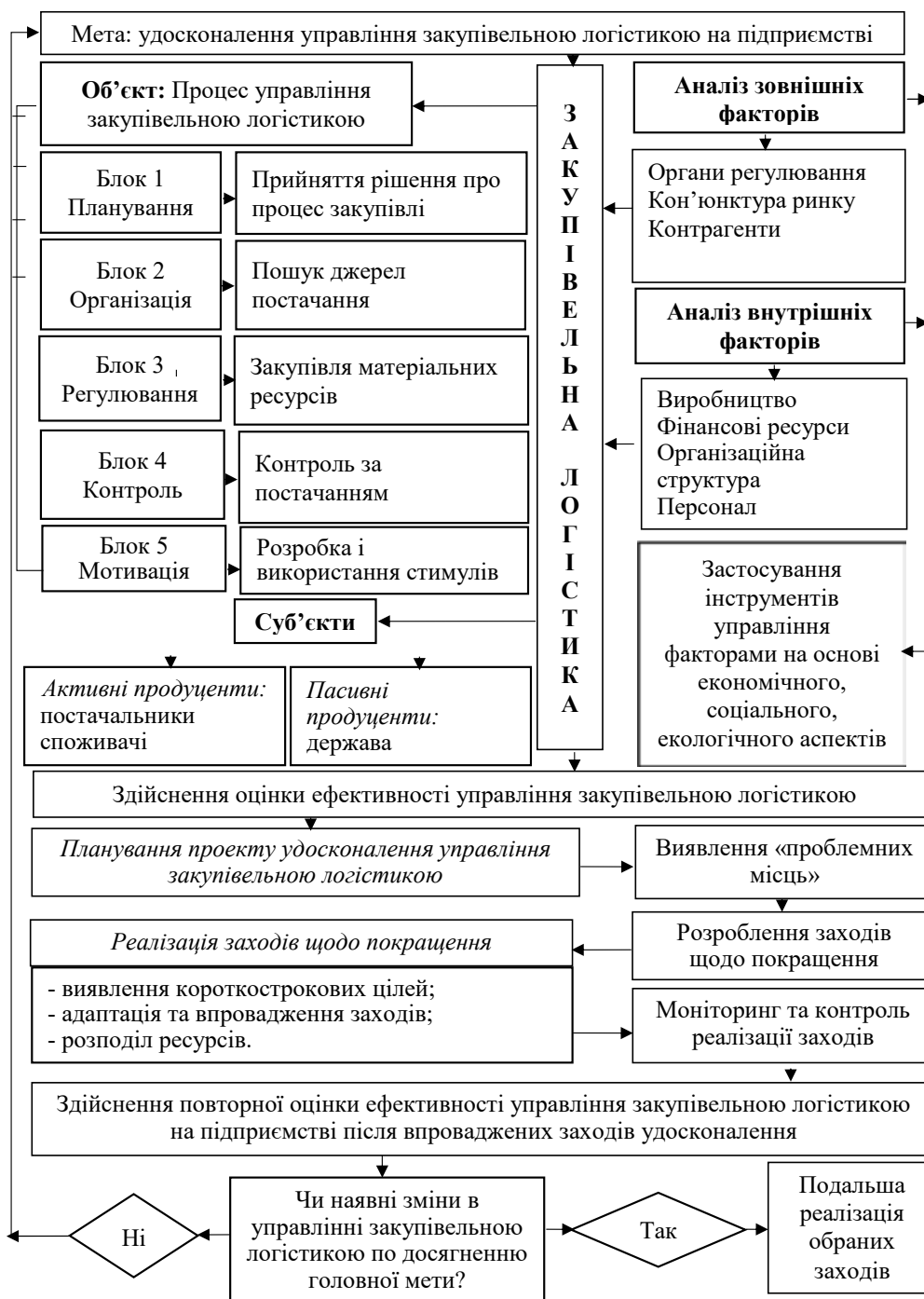


Рис. 1. Алгоритмічна модель удосконалення управління закупівельною логістикою на підприємстві

Джерело: розроблено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Асоціації «Укрпапір». URL: <http://www.ukrpaper.org/news.php> (дата звернення 25.11.2019).
 2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/ua> (дата звернення 25.11.2019).
 3. Мигас І. М. Планування діяльності підприємства: конспект лекцій. Запоріжжя : ЗДІА, 2012. 210 с.

4. Ніколайчук, В.Є. Закупівельна логістика. СПб. : Питер, 2013. 260 с.
 5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 25.11.2019).
 6. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика: уч. пос. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. 221 с.
 7. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник. М.: ИНФРА – М, 2011. 608 с.

8. Кухарев В.В. Размещение государственного заказа и оценка его эффективности. *Социально-экономические явления и процессы. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.* Санкт-Петербург. 2015. № 5 (051). С. 70–78.

9. Кулініч О.О. Право на освіту в системі конституційних прав людини і громадянина та його гарантії. *Часопис Київського університету права.* 2007. № 4. С. 88–92.

REFERENCES:

1. Ofitsijnyj sajt Asotsiatsii "Ukrpapir", Available at: <http://www.ukrpapir.org/news.php> (accessed 25 November 2019).

2. Ofitsijnyj sajt Ministerstva zakordonnykh sprav Ukrainy, Available at: <https://mfa.gov.ua/ua> (accessed 25 November 2019).

3. Myhas I. M. (2012) *Planuvannia diial'nosti pid-priemstva* [Planning of the enterprise activity]: konspekt lektsij. Zaporizhzhia : ZDIA, 210 s.

4. Nikolajchuk V. Ye. (2013) *Zakupivel'na lohistyka* [Procurement logistics], SPb. : Pyter.

5. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 25 November 2019).

6. Levkyn H. H. (2009) *Lohistyka: teoryia y praktyka* [Logistics: Theory and Practice] : Rostov-na-Donu: Fenyks.

7. Serheev V. Y. (2011) *Lohistyka v byznese* [Logistics in business]: uchenyk. M.: YNFRA – M.

8. Kukharev V.V. (2015) Razmeshchenye hosudarstvennoho zakaza y otsenka eho efektyvnyosti [Placing a state order and evaluating its effectiveness Sotsyal'no-ekonomycheskye iavleniya y protsessy]: Nauchno-tekhnicheskye vedomosti SPbHPU. Ekonomycheskye nauky, vol. 5 (051), pp. 70–78.

9. Kulinich O.O. (2007) Pravo na osvitu v systemi konstytutsiinykh prav liudyny i hromadianyna ta yoho harantii [The right to education in the system of constitutional human and citizen rights and its guarantees]: *Chasopys Kyivs'koho universytetu prava.* vol. 4, pp. 88–92.

Mokhonko Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of the Department of Management
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Menko Yuliia

Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

MANAGEMENT OF PURCHASING LOGISTICS AT THE ENTERPRISES OF THE PULP AND PAPER INDUSTRY OF UKRAINE

Purpose of the article. The pulp and paper industry of Ukraine holds a significant place among all fields of industrial production. When purchasing materials for producing paper and other types of goods in this industry, enterprises incur significant foreign exchange costs. Purchasing materials is a major factor in achieving effective enterprise performance, as it is associated with both the functional activities forming a value chain and the external environment. The purpose of the research is to identify the features of purchasing logistics management in the enterprises of the pulp and paper industry. In order to achieve this purpose, a number of interrelated scientific and practical objectives need to be solved: to conduct a research of the pulp and paper industry market, to identify and analyze the problems arising during the procurement process, to provide suggestions and recommendations for their solution.

Methodology. The objectives of this study were solved with the help of modern scientific and special methods: logical and theoretical generalization, systematic and statistical analysis, graphical method was used for presentation of research results; abstract and logical method was used for making theoretical generalizations, drawing conclusions and recommendations. Data processing was carried out using modern computer technology.

Results. There are currently 42 paper and cardboard manufacturing companies in Ukraine, as well as almost 350 paper products distribution companies. The pulp and paper industry of Ukraine unites about 100 types of cardboard and articles made of it, there are more than 300 of them together with processors, traders, dealers, scientific, installation and specialized trading organizations. In Ukraine, the current state of the pulp and paper industry is characterized by a slight increase in the activity of industrial enterprises. The underproduction of domestic fibrous semifinished products (cellulose and wood pulp) has forced the pulp and paper enterprises of Ukraine to meet their needs by importing raw materials and focusing on the production of the paper products made of waste paper. On the assumption that domestic companies depend on foreign raw material suppliers, it should be noted that one of the most important aspects for the effective functioning on the pulp and paper market is the successful management of purchasing logistics, which includes the importance of a supplier selecting and choosing a strategy to develop relationships with it. Procurement of logistical resources accounts for a significant proportion of the costs of any organization. The main task to be solved by a process of procurement is purchasing of the necessary materials and equipment in respective amount, at the wanted price and delivery at the arranged time and place. Applying the purchasing logistics management efficiency assessment allows to identify “hotspots”, that consequently directs the enterprise’s activity to its improvement. The problems of purchasing management at the enterprises of the pulp and paper industry of Ukraine were systematized.

Practical value of the article. There was justified the importance of development of recommendations for solving the main purchasing logistics management problems, namely the verification of suppliers on the criteria of assessment, implementation of new technologies and modern innovations for the use of recyclable raw materials, reducing inventory costs, including the expansion of warehouses, the use of full load transport, information to suppliers. An algorithmic model of purchasing logistics management in the pulp and paper industry is proposed, it allows structural approach to be implemented to the consideration and implementation of the proposed measures to improve the purchasing logistics management.

Value / originality. Effective purchasing logistics management in the pulp and paper industry affects the economic results of its activities: profitability, economic feasibility, business continuity, and mainly creates a long-term strategic development prospect, competitiveness of the enterprise as a whole.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ METHODOLOGICAL APPROACHES TO PRODUCT QUALITY ANALYSIS

У статті обґрунтовано доцільність створення та впровадження ефективної системи управління якістю продукції на підприємствах. Визначено важливість та значення якості продукції для товаровиробників. Досліджено завдання аналізу якості продукції. Охарактеризовано показники якості продукції. Висвітлено найбільш дієві методи системи управління якістю, їхні недоліки. Досліджено рівні якості продукції. Зазначено, що оцінка якості продукції – це сукупність операцій, яка складається з вибору номенклатури показників якості продукції, що оцінюються, визначення значень цих показників та порівняння їх із базовими, зразковими. Охарактеризовано роль у забезпеченні якості продукції стандартизації та сертифікації. Стаття присвячена актуальній проблемі щодо якості продукції, тому також вказано, що поняття якості включає безпеку використання товарів, включаючи в широкому розумінні екологічні показники. Безпроблемна переробка та утилізація – це також сучасна вимога до якості.

Ключові слова: якість, показник якості, метод оцінювання якості, оцінка, класифікація показників якості, рівень якості продукції.

В статті обґрунтовано цілесобразність створення та впровадження ефективної

системи управління якістю продукції на підприємствах. Определены важность и значение качества продукции для товаропроизводителей. Исследована задача анализа качества продукции. Охарактеризованы показатели качества продукции. Освещены наиболее действенные методы системы управления качеством, их недостатки. Исследованы уровни качества продукции. Отмечено, что оценка качества продукции – это совокупность операций, которая состоит из выбора номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции, определения значений этих показателей и сравнения их с базовыми, образцовыми. Охарактеризована роль в обеспечении качества продукции стандартизации и сертификации. Статья посвящена актуальной проблеме качества продукции, поэтому также указано, что понятие качества включает безопасность использования товаров, включая в широком смысле экологические показатели. Беспроблемная переработка и утилизация – это также современное требование к качеству.

Ключевые слова: качество, показатель качества, метод оценки качества, оценка, классификация показателей качества, уровень качества продукции.

УДК 006.83:33.021

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-50>

Мулик Т.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний аграрний
університет

Шаргало Н.В.

студентка
Вінницький національний аграрний
університет

The article substantiates the feasibility of creating and implementing an effective product quality management system at enterprises. The importance and importance of product quality for the producers are determined. The problem of product quality analysis is investigated. Product quality indicators are described. The most effective methods of the quality management system, their disadvantages are highlighted. The levels of product quality have been investigated. It is stated that the product quality assessment is a set of operations, which consists of the choice of the nomenclature of the quality indicators of the products being evaluated, determining the values of these indicators and comparing them with the basic, model ones. The role in product quality assurance, standardization and certification is characterized. The article focuses on the current issue of product quality, so it also states that the concept of quality includes the safety of use of goods, including in a broad sense environmental indicators. Seamless recycling and disposal is also a modern requirement for quality. The problem of quality of manufactured products is relevant and important for every enterprise. In order to achieve this, a great deal of attention must be paid to international standards and requirements. The efforts of producers in the modern market are aimed at meeting the demand of consumers, which, in turn, are guided by the quality characteristics of the goods. Thus, product quality becomes a major factor influencing the consumer and encouraging him to purchase the product. The main problem today is that most manufacturers do not pay due attention to product quality. The issue of research on the achieved level of product quality in the globalized market is one of the most important, because only quality products can become a decisive factor for improving the standard of living, economic, social and environmental security of people and ensuring the competitiveness of the national economy of Ukraine. The concept of quality includes a whole range of product characteristics: availability, supply, technical and economic characteristics, design, reliability, efficiency of consumption and operation, maintainability, the degree of environmental friendliness, etc. The product acquires (and manifests) these characteristics throughout its production, sale and consumption or operation. The starting point of quality assurance and control is the needs and requests of the target consumer groups. Of course, the quality of the goods is ensured by the producer (as well as by his resellers or resellers), but it is the consumers who recognize or do not (directly or indirectly) acknowledge the quality of the goods and their value for money.

Key words: quality, quality index, method of quality assessment, evaluation, classification of quality indicators, level of product quality.

Постановка проблеми. Питання дослідження досягнутого рівня якості продукції на глобалізованому ринку є одним із найважливіших, адже лише якісна продукція може стати вирішальним фактором підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки людей та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України. Щоб вижити та досягти успіху на насиченому конкурентному ринку, вітчизняні виробники повинні приділяти більше уваги оцінці рівня якості продукції та послуг, а також використовувати результати цієї оцінки в господарській діяльності під час прийняття управлінських рішень.

Розглядаючи навчальну та наукову літературу [1], визначено, що під час проведення еко-

номічного аналізу якості продукції виникає низка проблем, пов'язаних із визначенням основних завдань аналізу, наданням внутрішньої та зовнішньої інформації, яка вказує на якість продукції, а також різноманітністю інтерпретацій методів аналізу, що вимагає ретельного дослідження методичних підходів до оцінки якості продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання управління якістю продукції досить детально вивчені у вітчизняній та зарубіжній літературі. Вагомий науковий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ управління якістю продукції на підприємстві здійснили такі науковці, як: С.П. Полишко [2], В.В. Садовський, Н.В. Бонцевич [3], В.Є. Сицько [4], Є.М. Карпенко,

В.В. Чаварга та інші. Однак у контексті сучасних умов різноманітність та характеристика методів економічного аналізу якості продукції потребує додаткових досліджень, оскільки порядок їх використання з урахуванням внутрішніх та галузевих особливостей підприємств не визначений.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні основних методів забезпечення проведення ефективного аналізу якості продукції на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність цілеспрямованої діяльності щодо забезпечення та покращення якості продукції на вітчизняних підприємствах визначена властивими ринковою кон'юнктурі конкурентними відносинами. У міру того, як ринок стає більш насиченим, конкуренція для споживача посилюється, зростає роль нецінових форм конкуренції, насамперед конкуренції за якість. У зв'язку з цим поліпшення якості розглядається як один із найважливіших шляхів підвищення конкурентоспроможності, досягнення конкурентних переваг, що, у свою чергу, сприяє підвищенню економічної ефективності виробництва та господарської діяльності підприємства.

Для того, щоб досягти успіху, будь-який суб'єкт господарювання повинен контролювати свої витрати та прибутки, проводити оцінку якості продукції, основною метою якою є виявлення причин і наслідків економічних явищ та процесів, пошук додаткових резервів управління.

Метод економічного аналізу залежить від його раціональної організації, створення таких умов, які забезпечували б вивчення взаємозв'язку між окремими показниками діяльності підприємства. Керівництво суб'єкта господарювання повинно брати участь в організації роботи працівників аналітичного відділу з метою своєчасного та достовірного отримання даних про економічну ситуацію для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Для формування ефективної методології економічного аналізу якості продукції нами розглянуто погляди вчених щодо основних її складників, а саме:

- основних завдань аналізу;
- об'єктів;
- сукупності синтетичних та аналітичних показників;
- інформаційної бази досліджень;
- способів та методик економічного аналізу;
- організаційного забезпечення виконання аналітичних робіт;
- реєстрації та оформлення їх результатів та оцінки.

Одним із структурних елементів методики економічного аналізу якості продукції є визначення завдань аналізу.

Дослідивши навчальну літературу, можемо зробити висновок, що низка авторів, наведених у

табл. 1, окремо не виділяють завдання економічного аналізу якості продукції, а також ототожнюють завдання й етапи проведення аналізу (табл. 1).

Таким чином, ми можемо визначити, що більшість учених визначає завдання економічного аналізу якості продукції, такі як оцінка динаміки показників якості продукції, аналіз дефектів та визначення їх причин. Виконання цих завдань важливе під час проведення економічного аналізу якості продукції, оскільки вони надають інформацію про відхилення від базового рівня показника та причини виникнення дефектів.

Оцінка досягнутого рівня якості продукції на підприємстві не є самоціллю. Важливим питанням у сучасній науці є використання результатів цієї оцінки під час прийняття управлінських рішень. На нашу думку, нагальною проблемою цього часу є розроблення на підприємствах систем стимулювання праці працівників з урахуванням досягнутого рівня якості продукції.

Показники якості наведено на рис. 1.

Оцінка якості продукції – це сукупність операцій, яка складається з вибору номенклатури показників якості продукції, що оцінюється, визначення значень цих показників та порівняння їх із базовими, зразковими.

Є різні методи оцінки якості (рис. 2), важливим є досягнутий рівень якості продукції, тобто відносна характеристика, яка базується на основі порівняння значень оцінюваних показників якості продукції з базовими значеннями відповідних показників.

Цими методами здійснюються:

- розроблення класифікації оцінюваної продукції;
- визначення номенклатури показників якості оцінюваної продукції;
- визначення коефіцієнтів вагомості показників якості продукції;
- оцінка показників якості продукції органолептичним методом;
- вибір базових зразків і значень базових показників якості;
- визначення комплексних показників якості (узагальнених і групових) на основі сукупності одиничних і комплексних показників [7].

Кожен із вищенаведених методів є по-своєму дієвим, проте й має низку недоліків, які суттєво впливають на очікуваний результат. Для вибору методу оцінки якості продукції нам необхідно реально оцінити об'єкт аналізу, його особливості, інформаційну базу дослідження та інші показники, що застосовуватимуться в процесі аналізу. Отож, розглянемо недоліки кожного з методів (рис. 3).

Проте є й інші, більш досконалі та доступні методи визначення якості продукції, серед яких найпоширенішими нині є органолептичний, лабораторний (вимірювальний), соціологічний та економіко-статистичний методи, тож розглянемо їх детальніше.



Рис. 1. Показники якості продукції

Джерело: [6, с. 173]

Таблиця 1

Основні завдання аналізу якості продукції, виділені науковцями

Завдання	Джерело										
	Баканов М.І., Шеремет А.Д.	Ермолович Л.Л.	Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В.	Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дякова В.Г.	Макарьєва В.І.	Маргуліс А.Ш.	Прокопенко І.Ф., Ганін В.І.	Савицька Г.В.	Тарасенко Н.В.	Череп А.В.	Шеремет А.Д.
Оцінка фактичного рівня якості продукції, вивчення динаміки змін показників якості	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+
Перевірка збалансованості і оптимальності планів, якості планових показників, їх реальність	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+
Ступінь відповідності якісних характеристик виробів кращим вітчизняним і світовим зразкам	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Оцінка виконання організаційно-технічних заходів підвищення якості	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вивчення причин, які вплинули на зміну якості продукції (дефектів, браку, рекламаций)	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-
Визначення річної ефективності, вплив зміни якості продукції на її об'єм та собівартість	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	+
Розроблення заходів з використання резервів для підвищення темпів приросту продукції	+	+	-	-	-	+	-	-	-	-	+
Вироблення пропозицій щодо прийняття оптимальних рішень з управління якістю продукції	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-

Джерело: [5, с. 96–97]

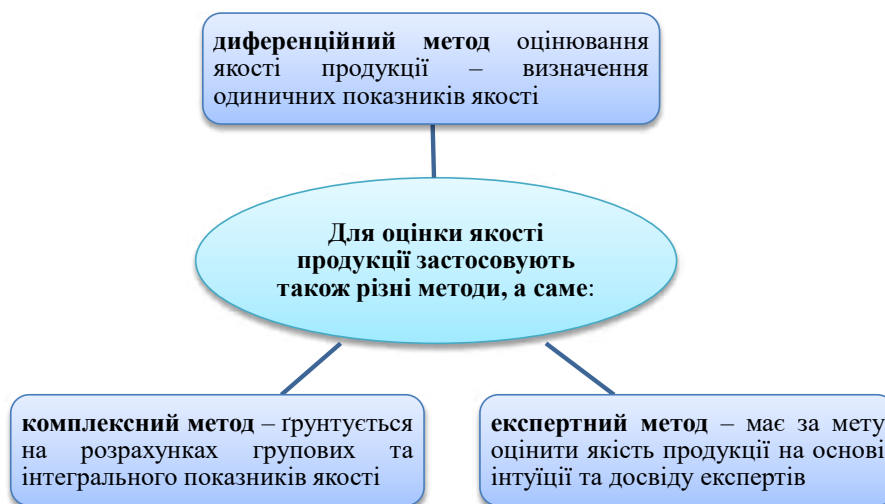


Рис. 2. Методи оцінки якості продукції

Джерело: [7, с. 3]

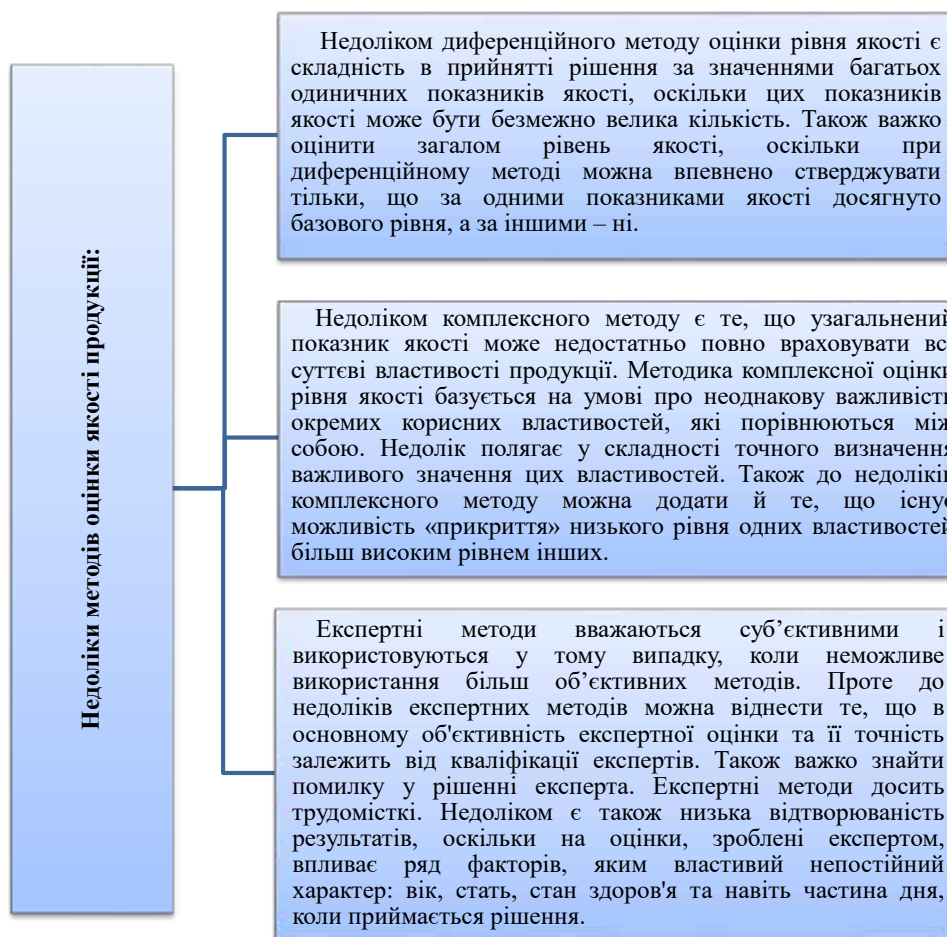


Рис. 3. Недоліки методів оцінки якості продукції

Джерело: [7, с. 6]

Органолептичний метод визначення показників якості продукції базується на використанні та оцінці інформації, яку людина отримує за допомогою власних почуттів (оцінювання продукту за допомогою органів чуття: зір, запах, смак,

дотик). За допомогою цього методу оцінюється кінцеве споживання свіжої продукції. При цьому увага зосереджується на розмірі продукту, кольорі, запахові, твердості (м'якості) під час дотику, смаку.

Водночас органолептичний метод широко використовується і для оцінки якості сільськогосподарської сировини. Зокрема, цим методом визначають наявність квітучих, підв'ялених, підморожених, механічно пошкоджених коренів цукрових буряків, а в насінні сояшнику – смак, запах, колір. Точність оцінки якості продукції за цим методом залежить від досвіду, практичних навичок і кваліфікації експертів [10].

Лабораторний (вимірювальний) метод є найбільш точним і об'єктивним, адже показники якості вимірюються технічними вимірювальними приладами, які постійно вдосконалюються. Він використовується для вивчення фізичних, хімічних, механічних і технологічних властивостей продуктів, таких як відсоток жиру, білка, цукру у продукті, вміст у ньому нітратів, нітритів, залишків пестицидів, вологість, кислотність, бактеріальна забрудненість тощо. Однак варто пам'ятати, що більш точної оцінки якості продукції можна досягти, тісно поєднавши цей метод з органолептичним [8].

За сучасних умов органолептичні та лабораторні методи широко доповнюються соціологічним методом. Суть його полягає в тому, що якість продукції визначається споживачами шляхом їх усного опитування або спеціального анкетування, організації різних виставок, конференцій, аукціонів тощо. Отримана інформація узагальнюється, оцінюється для внесення необхідних змін у технологічний процес із метою покращення показників якості, щодо яких були висловлені претензії чи побажання споживачів.

Економіко-статистичний метод заснований на виявленні та аналізі відхилень окремих показників якості продукції від установлених стандартів (базисних кондицій). Розрахований рівень якості

використовується керівниками підприємства для пошуку резервів щодо його вдосконалення та підвищення, оцінки діяльності внутрішньогосподарських підрозділів, матеріального стимулювання працівників, встановлення санкцій чи стимулів для зменшення або поліпшення показників якості продуктів [10].

Якість характеризується властивостями продукції. Властивість – це об'єктивна особливість продукту, яка може проявляти себе під час його створення, експлуатації або ж споживання. Властивості, зі свого боку, характеризуються показниками якості продукції, для якої вони приймають кількісну характеристику одного або декількох властивостей товару, що характеризують його якість, яку розглядають щодо певних умов створення, експлуатації чи споживання.

Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного й оптимального її рівня (рис. 4).

Найважливішим джерелом зростання ефективності виробництва є постійне підвищення технічного рівня та якості продукції. Але не кожна компанія витрачає свої матеріальні та інші ресурси на постійне вдосконалення якості та модернізацію технологій. Такі організації намагаються підтримувати свою продукцію на досить високому рівні якості. Для цього створюється відділ управління та контролю якості продукції. У наш час – час ринкової економіки – ринок стикається з найжорсткішою конкуренцією, і тому споживач стає більш прискіпливим та вимогливим у виборі товару. У зв'язку з цим будь-якій компанії потрібно зарекомендувати себе на ринку як виробник якісної та доступної продукції. Але також зарекомендована фірма може бути знищена одним її неправильним кроком – зниженням якості випущеного товару, в

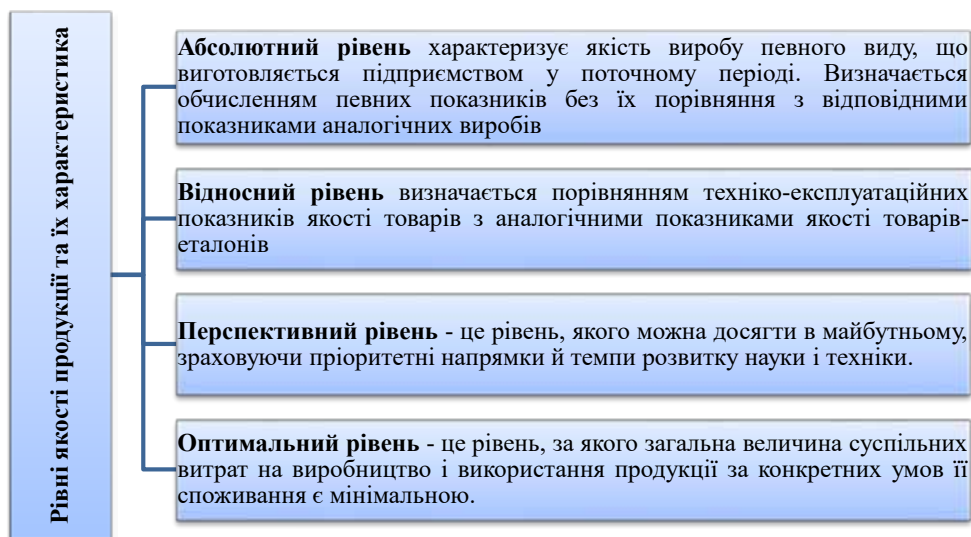


Рис. 4. Характеристика рівнів якості продукції

Джерело: [8, с. 44]

цьому разі споживач робить вибір продукції конкуруючої фірми.

Вагому роль у забезпеченні якості та конкурентоспроможності товару відіграє стандартизація, сертифікація та системи управління якістю. У нашій країні правові та організаційні засади стандартизації, спрямовані на забезпечення єдиної технічної політики в цій галузі, регулюються Законом України «Про стандартизацію» [9]. Відповідно до Закону, стандартизація визначається як діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань для досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів чи послуг їхньому функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі і сприяння науково-технічному співробітництву. Тобто стандартизація узаконює впровадження показників і норм якості продукції, технологічних процесів і прийомів, послуг у відповідній сфері виробництва.

Основними принципами та метою стандартизації є:

- забезпечення безпеки для життя людини, тварин, рослин;
- сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі;
- врахування сучасних досягнень науки і техніки;
- стан національної економіки;
- пріоритетність безпосередньої реалізації міжнародних та регіональних стандартів в Україні;
- дотримання міжнародних та європейських правил та процедур стандартизації [6].

Кожен виріб або послуга є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам людини. Заради цього певна продукція й виготовляється. А головною її характеристикою є якість продукції, тобто сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення [2].

На міжнародному ринку до поняття якості включається все, що сприймається споживачами, зокрема:

- фізичні властивості;
- функціональні характеристики;
- конструктивні й ергономічні параметри;
- безпека користування товаром;
- упаковка;
- дозування тощо [6].

Отже, для того, щоб товар був конкурентоспроможним, необхідно насамперед звернути увагу на його якість. Адже якість продукції є одним із найважливіших інструментів для завоювання та утримання позицій на ринку, перемоги у конкурентній боротьбі, саме тому сучасні підприємства приділяють багато уваги забезпеченню високого рівня показника якості продукції.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, роль аналізу під час оцінки якості продукції є досить вагомою, адже лише якісна продукція може стати вирішальним фактором підвищення рівня життя, економічної, соціальної та екологічної безпеки людей і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України. Вітчизняні виробники зобов'язані приділяти більше уваги оцінці якості своєї продукції.

Економічний аналіз якості продукції включає такі компоненти: завдання, об'єкти, систему синтетичних та аналітичних показників, інформаційну базу, методи та прийоми, організаційно-технічне забезпечення, реєстрацію та оформлення результатів аналізу. Дотримання цих елементів та наповнення їх належним чином забезпечить достовірний і надійний економічний аналіз якості продукції.

Важливо використовувати результати рівня оцінки якості продукції під час прийняття управлінських рішень для підвищення ефективності діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Немогай Н.В., Бонцевич Н.В., Садовський В.В. Управління якістю Гомель: Центр дослідження інститутів ринку. 2006. 361 с.
2. Малюта Л.Я. Забезпечення якості продукції – необхідна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції в сучасному ринковому просторі. Економіка, фінанси, право. 2008. № 9. С. 11–14.
3. Полишко С.П., Козлов А.Л. Управління якістю продукції. К., «Техніка», 1978. 144 с.
4. Садовський В.В. Управління якістю: Центр дослідження інститутів ринку. 2016. 361 с.
5. Пархоменко В.М. Економічний аналіз якості продукції: компоненти методики. Вісник ЖДТУ: Економічні науки. 2009. № 2 (48). С. 26–29.
6. Биба В.В. Якість продукції як чинник конкурентоспроможності підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 9–13.
7. Бондаренко С.М. Оцінка рівня якості продукції на підприємстві. Ефективна економіка. 2017. № 4. С. 25–29.
8. Циліорик Г.І. Якість товару – ключовий важіль забезпечення його конкурентоспроможності. Облік і фінанси АПК: науково-виробничий журнал. 2011. № 1. С. 133–136.
9. Про стандартизацію: Закон України № 1315–VII від 05.06.2014 р.
10. Сицько В.Є. Управління якістю. Мінськ: Вища школа. 2008. 192 с.

REFERENCES:

1. Nemogay N. V., Bontsevich N. V., Sadovsky V. V. (2006) Upravlinnya yakisty [Quality Management]. Homel: Tsentr doslidzhennya instytutiv rynku. (in Russian)

2. Malyuta L. Y. (2008) Zabezpechennya yakosti produktsiyi – neobkhidna umova pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva ta yoho produktsiyi v suchasnomu rynkovomu prostori [Ensuring product quality is a prerequisite for improving the competitiveness of an enterprise and its products in today's market space]. *Economics, finance, law*. no. 9, pp. 11–14.

3. Polishko S. P., Kozlov A. L. (1978) Upravlinnya yakisty produktsiyi [Product quality management], "Technology". (in Russian)

4. Sadovsky V. V. (2016) Upravlinnya yakisty: Tsentri doslidzhennya instytutiv rynku [Quality Management: Center for Market Research]. (in Ukrainian)

5. Parkhomenko V. M. (2009) Ekonomichnyy analiz yakosti produktsiyi: komponenty metodyky [Economic analysis of product quality: components of the methodology]. *Bulletin: Economic Sciences*, pp. 26–29. (in Ukrainian)

6. Biba V. V. (2017) Yakist' produktsiyi yak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Product quality as a factor of enterprise competitiveness]. *Economy and society*. no. 12, pp. 9–13.

7. Bondarenko S. M. (2017) Otsinka rivnya yakosti produktsiyi na pidpryyemstvi [Assessment of the level of product quality at the enterprise]. *An efficient economy*. no. 4, pp. 25–29.

8. Tsylyuryk G. I. (2011) Yakist' tovaru – klyuchovyy vazhil' zabezpechennya yoho konkurentospromozhnosti [Product quality is a key lever in ensuring its competitiveness]. *Accounting and Finance: A Scientific and Production magazine* no. 1, pp. 133–136.

9. Pro standartyzatsiyu: Zakon Ukrainy № 1315-VII [On standardization: Law of Ukraine No. 1315-VII of 05.06.2014]. (in Ukrainian)

10. Sitsko V. E. (2008) Upravlinnya yakisty [Quality management]. Minsk: High School. (in Russian)

Mulyk TatianaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Analysis and Statistics
Vinnytsia National Agrarian University**Sharhalo Nataliia**Student
Vinnytsia National Agrarian University**METHODICAL APPROACHES TO PRODUCT QUALITY ANALYSIS**

The purpose of the article. The article substantiates the feasibility of creating and implementing an effective product quality management system at enterprises. The importance and importance of product quality for the producers are determined. The problem of product quality analysis is investigated. Product quality indicators are described. The most effective methods of the quality management system, their disadvantages are highlighted. The levels of product quality have been investigated. It is stated that the product quality assessment is a set of operations, which consists of the choice of the nomenclature of the quality indicators of the products being evaluated, determining the values of these indicators and comparing them with the basic, model ones. The role in product quality assurance, standardization and certification is characterized.

The purpose of the article is to investigate the basic methods of ensuring effective analysis of product quality at enterprises.

Methodology. The need for purposeful activity is to increase and improve the number of enterprises in domestic enterprises, power market conditions, competitive relations. While the larger market is experiencing competition for consumers, the growing one has killed the fuzzy form of competitors and, in turn, competition for quality.

Results. The method of economic analysis depends on its rational organization, creating such conditions that would ensure the study of the relationship between individual indicators of the enterprise. In order to choose the method of product quality assessment, we need to really evaluate the object of analysis, its features, the research information base and other indicators that will be used in the analysis.

Practical implications. Economic analysis of product quality includes the following components: tasks, objects, system of synthetic and analytical indicators, information base, methods and techniques, organizational and technical support, registration and registration of analysis results. Observing these elements and filling them properly will ensure a reliable and reliable economic analysis of product quality.

In order for a product to be competitive, it is necessary, first of all, to pay attention to its quality. After all, product quality is one of the most important tools for gaining and maintaining market position, winning competitive competition, which is why modern enterprises pay a lot of attention to ensuring a high level of product quality.

Value/originality. It is important to use the results of the level of product quality assessment when making management decisions to improve the efficiency of the enterprise. An important issue in modern science is the use of the results of this assessment when making managerial decisions. In our opinion, an urgent problem at the present time is the development of systems of incentives for workers at the enterprises, taking into account the achieved level of product quality. The concept of quality also includes the safety of the use of goods, including in a broad sense environmental indicators. Seamless recycling and disposal is also a modern requirement for quality.

АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ЗАСТОСУВАННЯ SCRUM-МЕТОДУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE PROSPECTS OF SCRUM METHOD APPLICATION FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE

УДК 330.3:338.4

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-51>

Новаківський І.І.

д.е.н., доцент кафедри менеджменту
організацій

Національний університет
«Львівська політехніка»

Злидник Ю.О.

студентка

Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті відображено актуальність застосування методу Scrum як сучасного методу управління проектами на підприємствах з урахуванням динамічних змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Наведено характеристики, особливості та історію виникнення Scrum. Визначено, що Scrum-метод має істотні переваги порівняно з традиційними методами управління проектами. Охарактеризовано механізм реалізації цього методу, а також визначено його основні ролі та описано активності та правила. Детально проаналізовано сильні та слабкі сторони Scrum-методу управління проектами. Розкрито межі поширення та особливості використання цього методу на практиці та наведено приклади використання Scrum-методу у відомих міжнародних компаніях. Визначено перспективи поширення Scrum-методу серед підприємств Західного регіону України, а також проаналізовано можливості його використання у організаціях торговельної сфери Львівської області.

Ключові слова: Scrum, проект, проектний менеджмент, команда, підприємство, продукт, послуга.

В статье отражена актуальность применения метода Scrum в проектном менеджменте как современного метода управления проектами на предприятиях с учетом динамических изменений во внутренней и внешней среде. Приведены характеристики, особенности и история возникновения Scrum. Определено, что Scrum-метод имеет существенные преимущества по сравнению с традиционными методами управления проектами. Охарактеризован механизм реализации данного метода, а также определены его основные роли и описаны активности и правила. Детально проанализированы сильные и слабые стороны Scrum-метода управления проектами. Раскрыты границы распространения и особенности использования этого метода на практике и приведены примеры использования Scrum-метода в известных международных компаниях. Определены перспективы распространения Scrum-метода среди предприятий Западного региона Украины, а также проанализированы возможности его использования в торговой сфере организаций Львовской области.

Ключевые слова: Scrum, проект, проект-ный менеджмент, команда, предприятие, продукт, услуга.

The article reflects the relevance of the Scrum method as a modern project management method for enterprises, taking into account the dynamic changes in the internal and external environment. It is obvious that the effective management of organizations in such conditions requires the use of modern management directions, which substantially relies on new information and communication technologies. The purpose of the article is to convey that the very use of the Scrum method in project management can provide the necessary flexibility and adaptability of business processes through the application of these progressive management methods. To do this, the article describes the characteristics, features and history of Scrum. It is determined that the advantages of using the Scrum method over traditional project management methods are that it allows the company to adapt to the consumer of the product easily, to take into account and respond to the constantly changing market conditions. The mechanism of implementation of this method is described as well as its main roles, activities and rules. The strengths and weaknesses of the Scrum project management method are analyzed in detail. The article clearly demonstrates that using the Scrum method helps companies implement a wide variety of projects and increase their own competitiveness. The method is focused on change and sustainable development, and its flexibility is achieved through continuous and productive interaction between project participants. The limits of distribution and peculiarities of using this method in practice are revealed and examples of using the Scrum method in known international companies are given. Prospects of Scrum-method distribution among the enterprises of the Western region are determined, and possibilities of its use in the trade sphere of the organizations of Lviv region are analyzed. Studies have confirmed the need to apply the Scrum method in practice when implementing projects. That is why, in the long run, modern businesses need to focus on developing specific methods and models for implementing Scrum in project management.

Key words: Scrum, project, project management, team, enterprise, product, service.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства ведуть свою діяльність в умовах швидких динамічних змін як зовнішніх умов господарювання, так і внутрішніх бізнес-процесів. Це насамперед зумовлено перенасиченістю ринку товарами/послугами, швидкими змінами у потребах споживачів, високими темпами науково-технічного прогресу, глобалізацією ринкових відносин. Очевидно, що для ефективного управління організаціями в таких умовах потрібне застосування сучасних напрямів менеджменту, що предметно опираються на нові інформаційно-комунікаційні технології. Особливо гостро стоїть питання щодо можливості використання нових методів проектного менеджменту, адже грамотне управління в умовах динамічного оновлення виробництва товарів/послуг є клю-

чем до ефективної діяльності через підвищення ефективності функціонування підприємств загалом, якого можна досягнути лише шляхом оперативної оптимізації бізнес-процесів. Саме тому актуальним є розгляд Scrum-методу в управлінні проектами, застосування якого може забезпечити необхідну гнучкість і адаптивність виконання бізнес-процесів шляхом застосування зазначених прогресивних методів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній фаховій літературі використанню Scrum-методу на підприємствах приділено недостатньо уваги. Серед наукових праць, присвячених цій тематиці, доцільно навести праці Д. Ярмолюка [1], В. Чухліб [3], М. Демиденка [5], Л. Цибуліної та ін. [7]. Однак у працях українських науковців недо-

статньо висвітлено специфіку впровадження цього методу управління проектами у вітчизняних організаціях та не проаналізовано переваги і недоліки з урахуванням умов функціонування вітчизняної економіки. Саме тому нині особливості та переваги застосування Scrum-методу в різних сферах потребують додаткового вивчення.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити важливість та актуальність застосування нового методу Scrum з урахуванням вітчизняних умов, що дасть змогу організаціям ефективно працювати в умовах динамічних змін внутрішнього та зовнішнього середовища, а також охарактеризувати його сутність, структуру та особливості застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз реалій сучасного міжнародного економічного середовища показав, що найбільш успішними є ті підприємства, які постійно вдаються до впровадження передових управлінських інформаційних технологій управління. У проектному менеджменті це звучить особливо актуально, адже у сучасному світі класичні підходи до управління проектами є дещо застарілими і не відповідають потребам ринку. Саме тому постає необхідність переходу до більш гнучких та продуктивних методів управління проектами.

Scrum (з англ. «scrum» означає «сутичка») – це методологія управління проектами, що належить до гнучких підходів у розробленні продукту. Про Scrum, як правило, говорять саме в ІТ-контексті, хоча застосовуватися він може в різноманітних галузях [1, с. 440].

Поняття «scrum» вперше з'явилося у середині 80-х років ХХ століття в роботі японських вчених Ікуджіро Нонакі та Хіротакі Такеучі, коли вони говорили про успішні проекти, в розробленні яких брали участь невеликі команди без жорсткої спеціалізації. Вони зазначили, що проекти, над якими працюють невеликі, багатofункціональні команди, зазвичай систематично продукують кращі результати, і пояснили це як «підхід регбі». Пізніше, в 1993 році, американський програміст Джеф Сазерленд застосував цей підхід, коли розробив методологію для компанії «Easel». Тоді він і назвав його офіційно «Скрам». Згодом Scrum набув широкої популярності, і з його використанням розробляються інформаційні проекти у ведучих компаніях Microsoft, Google, SAP, Oracle [2].

Основна ідея методології Scrum – ітеративний підхід до планування та виконання проекту. На відміну від стандартного підходу (наприклад в будівництві), коли проект спочатку планується «від» і «до», а результат отримуємо «в кінці шляху», даний спосіб дозволяє короткими уточнюючими ітераціями у короткі часові періоди з мінімальними витратами отримати готовий продукт. Протягом виконання проекту виконавець підтримує постійний зворотний зв'язок з клієнтом, на основі якого

здійснюється циклічне наближення функціональності продукту до потреб замовника. Зазначимо, що в такому разі виконавець і клієнт перебувають у постійному пошуку збалансовано досягнути ціль проекту. Таким чином, scrum є гнучким методом з погляду виконавця, оскільки дає змогу прорахувати можливі ризики за рахунок поетапного виконання частин проекту [3, с. 238].

Scrum-метод отримав поширення насамперед в ІТ-компаніях. Його суть полягає в такому. Scrum розбиває проект на частини. Потім ці частини розбиваються за пріоритетом представником замовника в команді. Найважливіші «частини» першими відбираються для виконання в спринті (ітерації в Scrum), що тривають від 2 до 4 тижнів. У кінці спринту замовнику видається робоча версія продукту – найважливіші «частини», які вже можна використовувати. Наприклад, сайт з частиною функціоналу або програма, яка вже працює, нехай і частково [4]. Потреба додавати або змінювати будь-які функції проекту для замовника дуже актуальна. Це допомагає розробити проект, який дійсно потрібен замовнику. Після цього команда проекту приступає до наступного спринту. Тривалість у спринті фіксована, але команда вибирає її самостійно на початку проекту, виходячи з проекту і власної продуктивності. Повернення до минулих етапів, використовуючи додаткові кошти, не буде потрібним, оскільки Scrum-команда виконує проект частинами, в заданий строк, що дає змогу «м'яко» коригувати минулі помилки без значних додаткових фінансових витрат [5, с. 24].

Щоб на практиці успішно застосовувати Scrum, потрібно використовувати його змістову структуру. Така структура складається з ролей, зустрічей, правил і артефактів [6].

У Scrum-методі визначено такі три основні ролі для формування Scrum-команди:

– Власник Продукту (замовник) через свого уповноваженого представника доносить вимоги до продукту проекту і узгоджує їх із командою розробників, але обмежений у впливі на техніко-технологічні параметри виконання проекту.

– Команда розробників виконує всі техніко-технологічні завдання щодо розроблення і реалізації проекту. Команда кросфункціональна, тобто вона виконує всі роботи аналізування, дизайнування, програмування, тестування, налагодження техніко-технологічних комунікацій і т. д.

– Scrum-майстер – це менеджер, який організовує виконання проекту. Від нього залежить ініціативність і самостійність всіх інших членів команди, їх мотивування відповідно від отриманих результатів, підтримання творчої атмосфери в колективі і підведення підсумків виконання проекту загалом. Scrum-майстер одночасно є учасником команди; необхідно, щоб він теж був задіяний в процесі розроблення.

Є чотири типи Scrum-заходів:

– Планування Спринту (Sprint Planning) – в ньому беруть участь всі члени Scrum команди. На цьому заході презентують продукт. Також кожен член команди може висловитися про те, що його цікавить або турбує. Під часі зустрічі визначаються пріоритети і проводяться оцінки термінів.

– Щоденний Scrum (Daily Scrum) – Scrum-заходи, які проходять щодня під час спринтів. Вони короткі (до 15 хвилин) і призначені для того, щоб спланувати денний розклад команди розробників. Зустріч обов'язкова для команди розробників у повному складі.

– Огляд Спринту (Sprint Review) – демонстрація чинного продукту, розробленого під час спринту. Цей захід проходить в кінці спринту і призначений в першу чергу для того, щоб в подробицях показати досягнуте виконавцями.

– Ретроспектива Спринту (Sprint Retrospective) – це свого роду розтин, обговорення того, як команда впоралася під час спринту і як можна підвищити якість її роботи в майбутньому [7, с. 89].

У будь-якому Scrum-проекті є три основних артефакти (документи):

– Журнал продукту (Product Backlog). Журнал продукту готується ще на самому початку проекту. Він являє собою перелік вимог, відсортованих за значущістю. Складає його власник продукту, а команда розробників доповнює його, включаючи оцінки вартості реалізації кожної вимоги. Журнал продукту повинен включати в себе технічні та функціональні вимоги, необхідні для його розроблення. Ці вимоги необхідно пріоритетувати, а найбільш пріоритетні потрібно детально прописати.

– Журнал спринту (Sprint Backlog). Журнал спринту відображає функціональність, яку вибрав власник продукту зі складеного раніше журналу продукту. Кожна з функцій розбивається на завдання. Розбивка ж робиться так, щоб на виконання одного завдання не йшло більше двох днів. Завдяки якісній розбивці функцій на завдання спринт може бути спланований таким чином, щоб до його закінчення не залишилося нічого не виконаного, а значить, щоб була досягнута мета ітерації.

– Графік спринту (Burndown Chart). Графік спринту необхідний для відображення щоденної зміни загального обсягу роботи, який залишився до закінчення спринту. За допомогою нього команда може аналізувати поточну ситуацію і вчасно реагувати на зміни. Також, за допомогою графіка спринту власник продукту може відстежувати прогрес ітерації. Тому йому дуже легко встановити: якщо обсяг роботи не меншає з кожним днем, значить, в процесі є якісь відхилення і терміново потрібно коригувати дії команди [6].

Ролі, зустрічі та артефакти – основні правила Scrum, але є й інші, які також підвищують ефективність виконання проекту:

– Scrum-команда складається тільки з Власника Продукту, Scrum-майстра і Команди розробників.

– Всі спринти повинні бути однаковими за довжиною.

– Коли завершується один спринт, наступний починається негайно.

– Кожен спринт починається з Планування Спринту.

– У кожному спринті проводять Огляд Спринту, щоб клієнт міг надати зворотний зв'язок [2].

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони Scrum

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>1. Прозорість. У команді відкритий обмін інформацією, знаннями, проблемами, кожен відчуває себе причетним до спільної мети. Замовник завжди в курсі ходу робіт, вносить правки в процесі, отримує достовірну інформацію про терміни здачі.</p> <p>2. Автономність команд. Члени команди самі вирішують, як працювати над проектом, свобода дій і відповідальність мотивують. Замовник передає вимоги команді безпосередньо, без зіпсованого телефону.</p> <p>3. Мотивація результатом. Концепція Scrum дозволяє кожному члену групи бачити свої і загальні досягнення після кожної ітерації. В свою чергу замовник чітко бачить прогрес у формі приросту функціональності на кожній ітерації.</p> <p>4. Мінімізація ринкових ризиків. Команда оперативно реагує на зміну вимог до проекту і не робить зайву роботу. Замовник отримує те, що хоче, і що йому потрібне для роботи на ринку.</p> <p>5. Мінімізація фінансових ризиків. На усунення недоліків і нарощування функціоналу продукту проекту витрачається мало часу і коштів, все вкладається в бюджет.</p>	<p>1. Обмеженість на ініціювання проекту. Не доцільно використовувати для проектів з нечітко сформованими вимогами до кінцевого продукту, тому що замовник може нарощувати функціонал до нескінченності в умовах обмеженого фінансування;</p> <p>2. Спрямованість на підприємства середнього і малого бізнесу. Scrum-метод важко реалізувати у великих проектах, оскільки доводиться масштабувати його і робити декілька команд, які працюватимуть над пов'язаними продуктами.</p> <p>3. Загроза нав'язування точки зору розробника у випадку висококваліфікованої Scrum-команди. Така команда часто працює по шаблону і перестає удосконалюватися. А успіх проекту сильно залежить від творчого підходу Scrum-команди. Індикатор наявності проблеми – зниження динаміки продуктивності спринтів. Scrum-майстер повинен донести серйозність проблеми до команди. Якщо команда не виходить із глухого кута самостійно, втручається керівництво: наймаються нові співробітники, проводиться ротація кадрів.</p>

Джерело: розроблено на основі даних [3; 8; 9]

Вибір методу Scrum в управлінні проектом повинен бути зумовленим цілою низкою чинників та детальним аналізом його переваг і недоліків, сильних і слабких сторін, які наведено у таблиці 1.

Загалом у наведеній таблиці чітко відображено сильні та слабкі сторони Scrum-методу, однак наведені переваги можна максимально посилити, а загрози мінімізувати за розумного й обґрунтованого організування бізнес-процесів виконання. Використання Scrum-методу допомагає компаніям реалізовувати найрізноманітніші проекти і підвищувати власну конкурентоспроможність. Метод

орієнтований на зміни і сталий розвиток, а його гнучкість досягається за допомогою безперервної взаємодії учасників проекту один з одним.

Незважаючи на те, що спочатку Scrum-метод був розрахований на розробку ІТ-проектів, сьогодні він застосовується як у малих, так і у великих компаніях, які функціонують в різних галузях економіки. Зазначимо, що цей метод зосереджує увагу на розробку і уточнення кінцевого продукту для випередження реагування на загрози, а не на процес управління, коли реагування відбувається за результатами зробленого. Scrum-метод

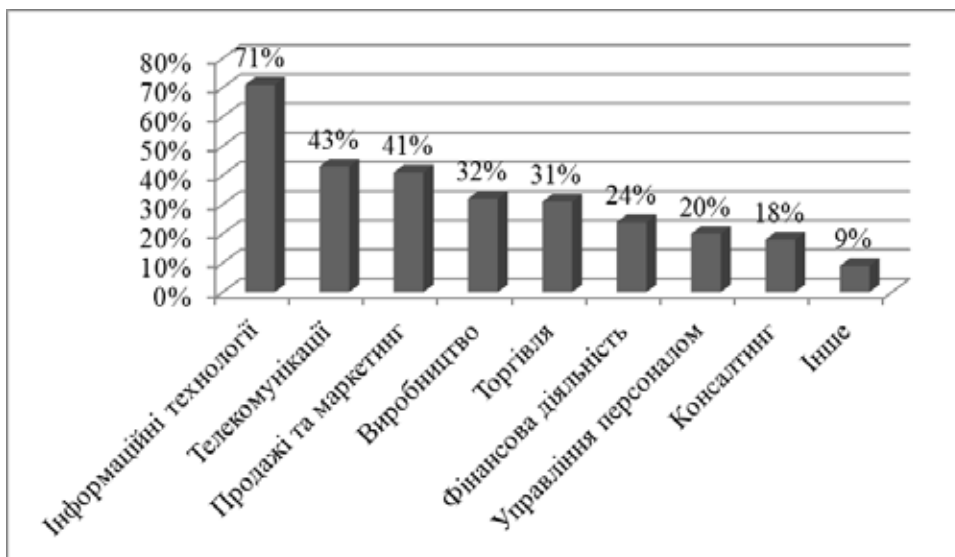


Рис. 1. Частки підприємств різних видів діяльності, що використовують Scrum-метод у Львівській області

Джерело: розроблено авторами

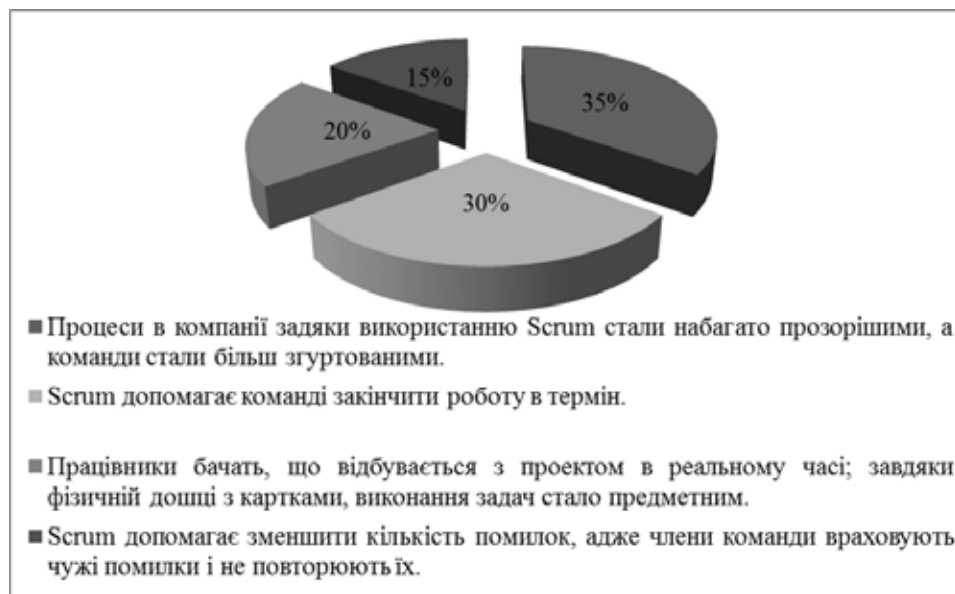


Рис. 2. Оцінки ефективності використання Scrum працівниками торговельних підприємств Львівської області

Джерело: розроблено авторами

використовують такі гіганти як Google, Amazon, Salesforce.com, Microsoft, Adobe [9]. Також цей метод успішно застосовується у роботі підрозділів таких відомих компаній як Philip Morris, Multiplex і Watsons, розміщених в Україні [10].

На основі проведеного аналізу результатів обстеження ряду підприємств у Львівській області щодо використання методу Scrum, було визначено рівні його застосування в різних сферах їхньої діяльності. Результати аналізу наведені на рис. 1.

Як бачимо, найбільше поширення у IT-сфері.

Також було проведено дослідження щодо застосування Scrum-методу шляхом цільового опитування працівників підприємств у сфері торгівлі. Результати їхньої оцінки ефективності його застосування наведено на рис. 2.

Проведені дослідження підтвердили потребу застосування Scrum-методу на практиці під час реалізації проектів. Саме тому сучасним підприємствам у перспективі потрібно зосередити свою увагу на розробленні конкретних методів і моделей впровадження Scrum в управлінні проектами. Важливим при цьому буде врахування іноземного досвіду і помилок під час застосування цього методу, а також аналіз позитивних та негативних змін в організації в результаті застосування Scrum.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом використання Scrum-методу проектного менеджменту в системі управління підприємства є економічно обґрунтованим і доцільним. Scrum-метод може як доповнити собою будь-яку іншу управлінську методичку управління бізнес-процесами, так і застосовуватися окремо. Для вітчизняних організацій буде доцільно впроваджувати Scrum-технології, оскільки практичне використання цього методу допоможе підприємствам адаптуватися до постійних змін у сучасному середовищі, швидко знаходити оптимальні рішення та розширювати і стверджувати конкурентні позиції на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ярмолюк Д., Бурачек І. Інтеграція методології Scrum у загальну систему менеджменту як інструмент підвищення ефективності управління. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 439–443.
2. SCRUM – ефективний метод управління проектами. URL: <https://4brain.ru/blog/scrum/> (дата звернення: 20.11.2019).
3. Чухліб В.Є, Ведута Л.Л. Сучасні методи управління проектами. *Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством"*. 2018. № 3. С. 234–243.
4. Сучасні методи управління проектами URL: <https://sgv.in.ua/off-lifaq/25-suchasni-metodi-upravlinnya-proektami> (дата звернення: 18.11.2019).
5. Демиденко М.А. Управління проектами інформатизації за методологією SCRUM: навчальний посібник. Дніпро: Видавництво Національного гірничого університету, 2016. 80 с.

6. СКРАМ ЭТО ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ URL: <https://brainrain.com.ua/> (дата звернення: 19.11.2019).

7. Петрович Й.М., Новаківський І.І. Управління інноваційними проектами: навч.посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. 316с

8. Цибуліна Л.С., Орлик О.В. Сучасні методики управління IT-проектами. Інформаційні технології в економіці і управлінні : зб. наук. студ. праць. Одеса: ONEU, 2019. № 1. С. 47–57.

9. Scrum или не-Scrum – какой подход выбрать? URL: <https://worksection.com/blog/scrum.html> (дата звернення: 16.11.2019).

10. МЕТОДИКА SCRUM: УСПЕВАТЬ БОЛЬШЕ И РАБОТАТЬ МЕНЬШЕ URL: <https://l-a-b-a.com/blog/show/137> (дата звернення: 16.11.2019).

REFERENCES:

1. Yarmoliuk D., Burachek I. (2017) Intehratsiia metodolohii Scrum u zahalnu systemu menedzhmentu yak instrument pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia: [Integration of Scrum methodology into the overall management system as a tool for improving management effectiveness]. *Ekonomika i suspilstvo*. no. 10, pp. 439-443.
2. SCRUM – efektyvniy metod upravleniia proektamy [SCRUM – an effective project management method]. Available at: <https://4brain.ru/blog/scrum/> (accessed 20 November 2019).
3. Chukhlib V. Ye, Veduta L. L. (2018) Suchasni metody upravlinnia proektamy: [Modern project management methods]. *Zbirnyk naukovykh prats "Suchasni pidkhody do upravlinnia pidpriemstvom"*. no. 3, pp. 234–243.
4. Suchasni metody upravlinnia proektamy: [Modern project management methods]. Available at: <https://sgv.in.ua/off-lifaq/25-suchasni-metodi-upravlinnya-proektami> (accessed 18 November 2019).
5. Demydenko M. A. (2016) Upravlinnia proektamy informatyzatsii za metodolohiieiu SCRUM: navch. posib. [Management of informatization projects in the SCRUM methodology: student book]. Dnipro: National Mining University.
6. SKRAM – ETO EFFEKTYVNOE UPRAVLENIE PROEKTY: [SCRUM IS EFFECTIVE PROJECT MANAGEMENT]. Available at: <https://brainrain.com.ua/> (accessed 19 November 2019).
7. Petrovych Y. M. Novakivskiy I. I. (2016) Upravlinnia innovatsiinykh proektamy [Management of innovative projects: student book]. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki. (in Ukrainian)
8. Tsybulina L. S., Orlyk O. V. (2019) Suchasni metody upravlinnia IT-proektamy: [Modern methods of IT project management Informatsiini tekhnolohii v ekonomitsi i upravlinni : zb. nauk. stud. prats. Odessa: ONEU, no. 1, pp. 47–57.
9. Scrum yly ne-Scrum – kakoy podkhod vybrat'? [Scrum or non-Scrum – which approach to choose?]. Available at: <https://worksection.com/blog/scrum.html> (accessed 16 November 2019).
10. METODYKA SCRUM: USPEVAT' BOL'SHE Y RABOTAT' MEN'SHE: [SCRUM METHODOLOGY: SATISFY MORE AND WORK LESS]. URL: <https://l-a-b-a.com/blog/show/137> (accessed 16 November 2019).

Novakivskyi IhorDoctor of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management of Organizations
National University «Lviv Polytechnic»**Zlydnyk Yuliia**Student
National University «Lviv Polytechnic»**ANALYSIS OF THE PROSPECTS OF SCRUM METHOD APPLICATION
FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE**

Modern enterprises are operating under the conditions of rapid dynamic changes of both external economic conditions and internal business processes. Obviously, effective management of organizations in such conditions requires the use of modern management directions, which substantially rely on new information and communication technologies. The question of the possibility of using the new methods of project management is particularly urgent, because competent management in the conditions of dynamic updating of production of goods / services is the key to effective activity through increasing the efficiency of functioning of enterprises as a whole, which can only be achieved by operational optimization of business processes. That is why the consideration of the Scrum method in project management is relevant, the application of which can provide the necessary flexibility and adaptability of business execution processes by applying these progressive management methods.

The purpose of this article is, in fact, to reveal the importance and relevance of the application of the new Scrum method in the light of domestic conditions, which will allow organizations to work effectively in the face of dynamic changes of the internal and external environments, as well as to characterize its essence, structure and features of application.

The article describes the characteristics of Scrum as a flexible project management method. It is determined that the advantages of using the Scrum method over traditional project management methods are that it allows the company to adapt to the consumer of the product easily, to take into account and respond to the constantly changing market conditions. When using Scrum, defects in the final product are reduced, which minimizes market and financial risks. In this case, the team's productivity increases as the team members are given extensive authority and as a result, the company gets better result. Scrum also allows you to control workflows and project scenarios more effectively through transparency of processes and high openness among team members.

Although the Scrum method was originally designed to develop IT projects, today it is used by both small and large companies operating in various industries. It should be noted that this method focuses on the development and refinement of the final product to anticipate the response to infections, rather than on the process of control when the response occurs on the results of the done.

Therefore, the use of Scrum-method of project management in the enterprise management system is economically justified and appropriate. The Scrum method can either complement any other management process of business process management or be applied separately. It will be advisable for domestic organizations to implement Scrum technologies, as the practical use of this method will help enterprises to adapt to constant changes in the modern environment, quickly find optimal solutions and expand and establish competitive positions in the market.

РЕКЛАМНИЙ ТЕКСТ: МІСЦЕ В РЕКЛАМНІЙ КОМУНІКАЦІЇ ТА СТРУКТУРА ADVERTISING TEXT: PLACE IN ADVERTISING COMMUNICATION AND STRUCTURE

У статті розглянуто рекламний текст як складник маркетингової комунікації. Надано визначення поняттю маркетингової комунікації та реклами, що дало змогу виявити вимоги до тексту з позиції просування. Відмічено, що рекламна комунікація завжди будується виходячи з очікуваного ефекту, а рекламний текст є її інструментом. Узгалянення підходів до трактування сутності категорії «реklamний текст» дало змогу виявити його основні характеристики та запропонувати класифікацію рекламних текстів за декількома критеріями, що у подальшому може бути використано для адаптації структури рекламного тексту до вимог конкретного типу маркетингової комунікації. Виокремлено моделі композиції рекламного тексту, які є основою для вибору структури тексту та його змістовного наповнення. Запропоновано деталізовану структуру рекламного тексту: стислу і повну, та окреслено мету, що може бути досягнута шляхом включення в структуру того чи іншого структурного елемента.

Ключові слова: рекламний текст, слоган, структура рекламного тексту, класифікаційні ознаки, заголовок.

В статье рассмотрен рекламный текст как составляющая маркетинговой комму-

никации. Дано определение понятию маркетинговой коммуникации и рекламы, что позволило выявить требования к тексту с позиции продвижения. Отмечено, что рекламная коммуникация всегда строится, исходя из ожидаемого эффекта, а рекламный текст является ее инструментом. Обобщение подходов к трактовке сущности категории «реklamный текст» позволило выявить его основные характеристики и предложить классификацию рекламных текстов по нескольким критериям, в дальнейшем может быть использовано для адаптации структуры рекламного текста к требованиям конкретного типа маркетинговой коммуникации. Выделены модели композиции рекламного текста, которые являются основой для выбора структуры текста и его содержательного наполнения. Предложено детализированную структуру рекламного текста: краткую и полную, а также обозначены цели, которые могут быть достигнуты путем включения в структуру того или иного структурного элемента.

Ключевые слова: рекламный текст, слоган, структура рекламного текста, классификационные признаки, заголовок.

УДК 659.131.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-52>

Павлішина Н.М.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та логістики

Національний університет «Запорізька політехніка»

The development of marketing communication pursues the purpose of paying attention to the product or offer of the enterprise, to distinguish it from the offers of competitors, the consumer's interest, to encourage him to seek additional information, to manipulate his behavior to ensure the sale of goods. The presence of information noise is increasingly tightening requirements for the creation of advertising messages, including the writing of advertising text. It must meet several requirements: fully display the advertiser's message, be concise, take into account the requirements of the advertising medium, response type perception and more. The complexity of writing promotional text leads to increased interest in it, both by practitioners and by scientists. Methodological basis of the study were methods of generalization, concretization, systematization, synthesis, stylistic analysis, subject-descriptive and comparative methods. The need to develop an appropriate structure for advertising text requires a thorough analysis of existing texts. Generalization of scientific experience has made it possible to obtain the following results. First, consider the approaches to interpreting the nature of the "promotional text" category, which allowed us to distinguish the specific requirements that the advertising text must meet. Second, to classify advertising texts that can be used to tailor advertising text to the specific requirements of marketing communication. Third, to distinguish the models of the composition of the advertising text, which are the basis for choosing the structure of the text and its content. Fourth, to offer a detailed structure of the advertising text, indicating the purpose of inclusion of one or another element in the overall structure and the possible effect. The practical value of the results of the research is to develop a basic structure of advertising text that can be adapted to any communication. In addition, it has been found that the development of advertising text for traditional and online communication needs to take into account the particularities of the environment and therefore needs further investigation.

Key words: advertising text, slogan, structure of advertising text, classification features, title.

Постановка проблеми Ключове завдання розроблення рекламної комунікації – звернути увагу на об'єкт реклами, виділити його, зацікавити споживача, спонукати його до пошуку додаткової інформації і врешті купити товар. Зважаючи на кількість рекламних повідомлень, з якими щодня стикається споживач, розробляти рекламний текст, спроможний виконати завдання комунікації, стає все важче. Це висуває до рекламного тексту як одиниці рекламної комунікації певні вимоги, вимагає його трансформації, оновлення, посилення експресивності з метою донесення та сприйняття ідеї рекламного послання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посилення рекламного «шуму» в останні роки привело до посилення інтересу до вивчення текстів масової комунікації. Практики та науковці відміча-

ють важливу роль структури та мовного оформлення рекламного тексту. Висвітленню місця рекламного тексту в маркетинговій комунікації приділили увагу І.О. Башинська [3], Н.В. Карпенко [6], Д.Д. Наумова [13], особливостям складання рекламного тексту приділили увагу В.Ю. Балахіна [2], Ю.С. Бернадська [4], С.Ю. Тюріна [14], А.Ю. Морозов [12]; синтаксис рекламного тексту відображено у працях Є. Коваленко [8], стилістичний вигляд перебуває у полі зору А.С. Кильдишової [7], Е.В. Куликової [10]. При цьому невирішеним є питання організації (структури) рекламного тексту з метою посилення його впливу на поведінку споживача.

Постановка завдання. Метою дослідження є вирішення питання розроблення деталізованої структури рекламного тексту. Для вирішення

поставленої мети передбачається вирішення таких завдань: а) розглянути підходи до трактування сутності категорії «рекламний текст», б) класифікувати рекламні тексти, що дасть змогу адаптувати структуру тексту відповідно до його типу, в) виокремити моделі композиції рекламного тексту, г) запропонувати деталізовану структуру рекламного тексту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Комунікація – невід’ємний компонент сучасного суспільства. В умовах сьогодення вона виконує декілька функцій: від встановлення зв’язку у міжособистістному спілкуванні до визначення комунікативної установки з метою запланованого впливу на людину або групу людей. Можливість впливу робить комунікацію затребуваною у різних сферах, зокрема у маркетингу, який використовує мовні та невербальні засоби для здійснення запланованого впливу на споживача.

Комунікаційна політика є одним з елементів маркетингової міксу (4P: product, price, place, promotion), який основоположник маркетингу Ф. Котлер вважав таким, що «в умовах інформаційної насиченості визначає успіх підприємства або його товару / послуги на обраному ринку» [9]. Оскільки сьогодні зв’язок «виробник-споживач» є двостороннім, то традиційне «просування» (Promotion) замінено на «комунікацію» (Communication), як більш широке поняття, що визначає здатність та прагнення споживача до зв’язку з виробником.

За визначенням Д.Д. Наумової, «рекламна комунікація» – це «процес передачі інформації потенційним покупцям і її сприйняття ними в умовах міжособистісного і масового спілкування через канали за допомогою різних комунікативних засобів» [13, с. 36]. І.О. Башинська під маркетинговою комунікацією визначає «систематичне комбіноване використання сукупності комунікативного ресурсу для управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажем, у момент продажу, під час споживання, після» [3, с. 9]. Таке визначення комунікації є досить повним та передбачає використання всіх ресурсів та направлена на формування зв’язку з цільовими групами компанії: клієнтами, громадськістю, державою, інвесторами, інвесторами, співробітниками і постачальниками. Засобами маркетингових комунікацій є: реклама, стимулювання збуту, PR та прямий маркетинг [6, с. 30–39]. У відповідності до Закону України «Про рекламу», реклама – «інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару» [1]. Основоположник маркетингу як науки Ф. Котлер надає наступне визначення реклами – це «неособиста форма комунікації, здійснювана за посередництвом платних засобів поширення інформації,

з чітко вказаним джерелом фінансування» [9]. Реклама є найпереконливішим і найдешевшим способом поінформувати потенційних споживачів про певний товар або певну послугу, вона описує суму всіх зусиль, спрямованих на надання інформації про бізнес або продукт або послугу цільовій аудиторії [15].

Як видно з визначень, рекламу вирізняють такі риси як:

- об’єкт рекламування;
- форма;
- спосіб передачі;
- неособистість.

Наведені риси визначають множинність рекламних текстів та різноманітність форм реклами. Саме через це вона займає найвагоміше місце у структурі маркетингових комунікацій виробника.

Рекламна комунікація завжди будується виходячи з очікуваного ефекту, а її інструментом є рекламний текст – інформаційне повідомлення для споживача. Відмітимо, що рекламний текст слід розрізняти від PR-тексту (паблісіті), що представляє собою «неособистісне стимулювання попиту на товар, послугу чи діяльність шляхом публікацій чи сприятливих рецензій» [9]. Підходи до визначення сутності поняття «рекламний текст» наведено у таблиці 1.

Виходячи з наведених визначень, можна відмітити, що рекламний текст – це складна комунікативна одиниця, яка за складом і структурою може набувати різноманітних конфігурацій та в якій фокусується більшість елементів рекламної комунікації.

Використання різних критеріїв дає змогу систематизувати рекламні тексти (рис. 1)

Як видно з рис. 1, є значна кількість критеріїв, за якими можна класифікувати рекламу і рекламний текст. При цьому кількість наведених критеріїв можна розширити, виділивши такі критерії, як: концентрація реклами на сегменті (селективна, адресна), гендерна сегментація («чоловічі» та «жіночі» тексти) та зонування (міжнародна, національна, регіональна). У межах федерацій (земель, регіонів) зміст та текст будуть змінюватися залежно від регіону, що характерне, наприклад, для німецькомовного або українськомовного рекламного простору.

Основне завдання під час створення рекламного тексту – зробити його більш прийнятним для споживача, що відповідає моделі AIDA (attention – interest – desire – action, тобто увага – інтерес – бажання – дія).

Attention – інтригуюча ключова фраза – заголовок.

Interest – повідомлення про властивості товару (2–3 речення);

Desire – кульмінаційний вузол. Його мета – викликати бажання придбати товар, про який йде мова в рекламі. Кульмінація будується на двох

передумовах: на цікавості (очікуванні нового) та почутті безпеки;

Action – фінал рекламного рексту, в якому узагальнено зміст повідомлення з метою здійснення прямої дії (покупки).

Принципам цієї моделі відповідає структура рекламного тексту, основні елементи якої наведено на рисунку 2.

Рекламний текст розглядається не просто як одиниця комунікації, а як складне ціле, що являє



Рис. 1. Класифікація рекламних текстів

Джерело: узагальнено автором на основі [8; 9; 12; 16]

Таблиця 1

Визначення рекламного тексту

Автор	Визначення	Джерело
Ю.С. Бернадська	...комунікативна одиниця, яка функціонує в сфері маркетингових комунікацій і призначена для неособистого сплаченого просування товару (послуги), ідеї або соціальної цінності	[4]
Є. Коваленко	...особливий вид тексту, що певним чином структурований, має комунікативно-прагматичну спрямованість і виконує функцію інформування та впливу.	[8]
Т.В. Любченко	...особливий вид тексту, який ще називають креолізованим, адже в ньому співвідносяться вербальний (заголовок, основний текст, слоган, рекламний знак) та візуальний компоненти (ілюстрація або відеоряд, колір, шрифт, фотографія).	[11, с. 428]
А.Ю. Морозов	...складний комунікативний механізм, що репрезентує стратегічну програму адресанта, яку сприймає та інтерпретує адресат. Текст як одна із форм реалізації комунікативної функції мови за складом і структурою може набувати різноманітних конфігурацій; усе залежить від ситуації реалізації та функцій, покладених на текст	[12, с. 232]
С.Ю. Тюріна	...це сукупність аудіовізуальних засобів у будь-якій комбінації, що спрямовані на реципієнта з метою впливу, який прямо чи опосередковано пов'язаний з об'єктом рекламування	[14, с. 152]

Джерело: узагальнено автором

собою послідовність знакових одиниць, що виражаються за допомогою структурних елементів (слоган, заголовок, основний текст, луна-фраза, реквізити фірми, шрифт, колір і інші графічні елементи, ілюстрації, назва компанії, логотип), максимально пристосованих для виконання головного завдання – впливу на аудиторію з метою отримання необхідного ефекту [10, с. 202].

Кожен із наведених на схемі елементів здійснює свій вклад у сприйняття рекламного тексту споживачем. Розглянемо складові елементи детально.

а) слоган – оригінальна лаконічна фраза, що характеризує підприємство (корпоративний слоган) чи товар/послугу (товарний слоган). На схемі (див. рис. рис 2) відображено розбіжності серед науковців щодо місця слогана у структурі рекламного тексту. Так, частина з них вважають, що рекламний текст починається із слогана. Інші навпаки – починається із заголовка, а завершується слоганом. Так, Є. Коваленко [8] вважає, що слоган та ехо-фраза – це ідентичні поняття. Натомість інші вважають, що слоган має розміщуватись після ехо-фрази. Ще частина [7, с. 1702] вважає, що слоган не можна розглядати як «щось винесене за рамки основного тексту; він являє собою складову частину всього рекламного тексту, пов'язану з ним особливими семантичними та структурними відносинами, оскільки слоган – це результат стиснення змісту основного тексту, коротке формулювання його теми». Визначення значення слогану для сприйняття рекламного повідомлення та його місця у структурі тексту у подальшому буде розглянуто детальніше.

б) заголовок – рядок, що задає стиль рекламному повідомленню і розкриває основну ідею тексту реклами. Є. Коваленко [8] вважає, що саме заголовку відводиться важливе значення, оскільки від сприйняття заголовку залежить ймовірність рекламного тексту бути прочитаним. Параметри ефективного заголовку наведено на рисунку 3. Через те, що читанням заголовка обмежуються 80 % читачів [7, с. 1702] – цьому елементу рекламного тексту необхідно приділити значну вагу.

в) підзаголовок. Незначна кількість рекламних текстів може містити підзаголовки – своєрідні «містки між заголовком та основним текстом», як їх називає С.Ю. Тюріна [14], задача яких підвести читача до сприйняття тексту. У ряді випадків саме

підзаголовок дозволяє закріпити увагу споживача і стимулює до прочитання всього тексту рекламного повідомлення. Синтаксична конструкція підзаголовка аналогічна конструкції заголовка;

г) основний рекламний текст. Розкриває повідомлення винесене у заголовок. Це основна частина повідомлення, що описує товар/послугу/підприємство, їх переваги, умови придбання, акції, місце покупки та інші відомості. Як правило, у кінці рекламного тексту містяться довідкові дані (виробник, терміни акції, партнери заходу) зміст яких визначається видом об'єкту реклами. Композиція (побудова тексту реклами) повідомлення може будуватись за різними моделями, характеристика яких наведена у таблиці 2. Рекламний текст несе у собі основне змістовне навантаження що вимагає детального розгляду підходів до його написання.

Щодо змісту основної частини рекламного тексту, то він залежить від того, на кого спрямоване повідомлення. У разі якщо адресатом є промисловий споживач, або товар має спеціалізоване призначення – то текст містить складні речення та термінологічно насичений. У раз якщо звернення адресоване індивідуальному споживачеві – то текст має короткі речення, часто незакінчені, що мають переважно емоційне забарвлення.

д) ехо-фраза (фраза-луна) – коротка фраза, що завершує рекламний текст. За суттю – це синтаксична конструкція, що покликана посилити створене рекламним текстом враження. Е.В. Кулікова зазначає, що ехо-фраза може бути наближена за своїм значенням та структурою до рекламного слогану, а може співпадати з ним. Мета ехо-фрази – повторити зміст рекламного послання [10, с. 202]. Таке повторення дозволяє закріпити інформацію подану у рекламному тексті, адже остання фраза завжди запам'ятовується найбільше. У якості ехо-фрази можуть бути використані: назва торговельної марки, слоган, окрема фраза (може співпадати із заголовком). Синтаксично – це просте речення, раціонального (для промислового споживача) чи емоційного забарвлення.

Окремим елементом рекламного тексту Ф. Джефкінс вважає купон – частиною повідомлення, яка може бути представлена для обміну на товар, чи як право на знижку чи іншу пільгу [5, с. 140]. Прийом з купоном характерний для

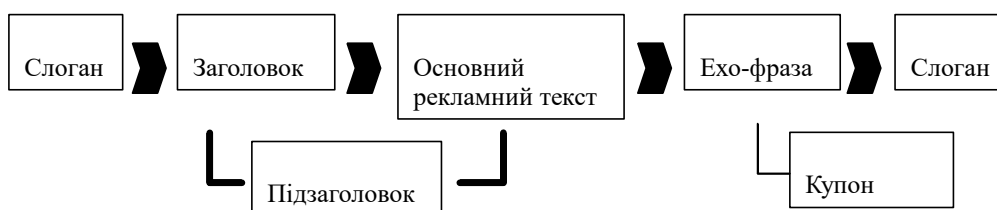


Рис. 2. Структура рекламного тексту

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 5; 8; 10, с. 202]

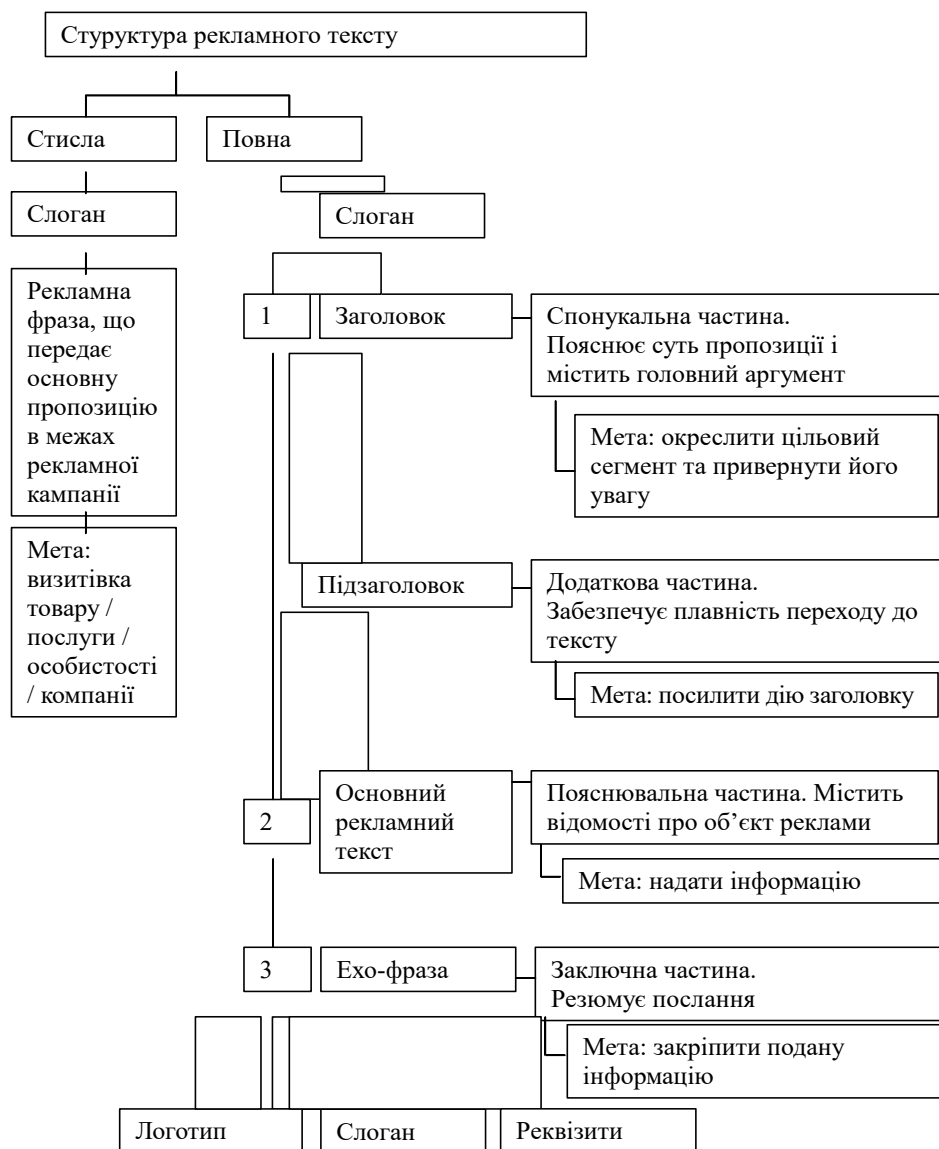


Рис. 3. Деталізована структура рекламного тексту

Джерело: узагальнено автором на основі [4; 7, с. 1622; 8, с. 176; 10, с. 202]

Таблиця 2

Моделі композиції рекламного тексту

Модель композиції	Ключова особливість	Характеристика
Драматизована	Наявність сюжету	Проблема – поява товару (чарівний засіб) – вирішення проблеми – аргументація на користь товару
Нарративна реклама	Наратив (розкриває ситуацію споживання товару та називає його характеристики)	Ситуація – проблема – вирішення – повчання
Порівняльна	Співставлення, порівняння	Проблема – аналогія (ситуація вирішення) – ідея – вирішення
Інструкція	Дія (має місце дієслівна температура) – дія описується через дієслова)	Проблема – аргумент – спонукання до дії
Перелік	Одночасне рекламування	Випадок коли рекламується декілька товарів одного виробника або, наприклад, торговельного центру, спеціалізованого магазину, розважального закладу тощо
Загадка	Питання (риторичне чи наводяще)	1) Запитання – вирішення проблеми – товар (як засіб вирішення) 2) Запитання – товар (як засіб вирішення) – вирішення проблеми

Джерело: [2; 7; 13]

використання у друкованій рекламі або у Інтернет-виданнях (в цьому випадку функцію купону часто замінює кодове слово чи цифрово-літерний набір). Іншої думки дотримується В.Ю. Балахіна, відносячи купони до складу «факультативних елементів» [2, с. 36]. Також у відповідності до класичного трактування складових маркетингової комунікації купони відносяться до засобів стимулювання збуту, а не до реклами [6; 9]. Тож текст купону має стати об'єктом іншого дослідження.

Розглянувши складові елементи рекламного тексту можна зробити висновок, що кожен з них не існує сам по собі, а є частиною загальної системи, яка спрямована на досягнення певної мети тим самим зберігає системність рекламного тексту. Узагальнивши наведене можна запропонувати наступну структуру рекламного тексту, що містить основні елементи, розкриває їх сутність та мету застосування. Деталізована структура рекламного тексту наведена на рисунку 3.

Відмітимо, що наявність всіх складових елементів у рекламному повідомленні не є обов'язковим. Серед факторів, що визначають структуру повідомлення можна віднести: адресат, мета рекламування, об'єкт реклами, канал передачі повідомлення.

Несхожість рекламного тексту на інші типи текстів нерозривно пов'язана з його функціями і пояснюється насамперед тією інформаційною функцією спілкування між постачальником і споживачем. Призначення рекламного тексту зазвичай полягає в тому, щоб подіяти на потенційного споживача, зацікавити, переконати його в необхідності вчинення дії для задоволення їх потреб або нагадати про такі дії.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнивши, можна відмітити, що рекламний текст – це складна комунікативна одиниця, яка за складом і структурою може набувати різноманітних конфігурацій та в якій фокусується більшість елементів рекламної комунікації. Її основними складовими частинами є заголовок, основний текст, ехо-фраза та слоган. Використання всіх складників залежить від мети, об'єкту рекламування та каналу передачі повідомлення.

Рекламні тексти використовуються, з одного боку, у широкому спектрі засобів масової інформації або рекламних матеріалах, а з іншого – у різних сценаріях використання. Наприклад, це може бути пошуковий оптимізований текст (SEO) в інтернеті або короткий слоган у рекламі. Тож у подальшому необхідним видається розроблення структури рекламного тексту відповідно до вимог до ефективної видачі контенту під час адаптації рекламної комунікації до онлайн-простору, що вимагає написання спеціального рекламного тексту. Таким чином, йдеться про те, щоб скласти рекламний текст таким чином, що він передавав максимум змістовного навантаження за мінімуму слів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про рекламу : Закон України від 03 липня 1996 р. № 270/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 06.10.19).
2. Балахіна В.Ю. Мастер-клас «Работа с текстами в рекламе» : учебное пособие. Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2013. 60 с.
3. Башинська І.О. Маркетингові комунікації інноваційно-активних промислових підприємств: формування, інтеграція, розвиток : монографія. Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2012. 199 с.
4. Бернадская Ю.С. Текст в рекламе. Москва : Издательство ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 288 с. URL: http://www.studmed.ru/view/bernadskaya-yus-tekst-v-reklame_bec281c28fb.html (дата звернення: 08.10.19).
5. Джефкинс Ф. Реклама : учебн. пособие / пер.с англ. под ред. Б.Л. Еремина. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 543 с.
6. Карпенко Н.В., Яловега Н.І. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 278 с.
7. Кильдишова А.С. Композиция рекламного текста. *Молодой ученый*. 2015. № 11. С. 1622–1626.
8. Коваленко Є. Рекламний текст як основна одиниця рекламної комунікації: особливості лінгвістичного аналізу : збірник праць. Київ : КНЕУ. 2009. 300 с. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-10688.html> (дата звернення: 12.10.19).
9. Котлер Ф. Основы маркетинга / пер.с англ. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2000. 944 с.
10. Куликова Е.В. Языковая специфика рекламного дискурса. *Вестник ННГУ*. 2008. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yazykovaya-spetsifika-reklamnogo-diskursa> (дата звернення: 24.10.19).
11. Любченко Т.В. Структура форм прошедшего времени в новогреческом и украинском языках. URL: <https://docplayer.net/51744086-Verbalni-ta-neverbalni-zasobi-vplivu-u-tekstah-anglomovnoyi-reklami-produktiv-harchuvannya.html>. (дата звернення: 13.11.19).
12. Морозов А.Ю. Функциональная специфика рекламного текста. *Известия Самарского научного центра РАН*. 2009. № 4–1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsionalnaya-spetsifika-reklamnogo-teksta> (дата звернення: 04.11.19).
13. Наумова Д.Д., Будник Е.А. Вербальные и невербальные средства привлечения внимания в рекламной коммуникации. *Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация*. 2014. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/verbalnye-i-neverbalnye-sredstva-privlecheniya-vnimaniya-v-reklamnoy-kommunikatsii> (дата звернення: 05.11.2019).
14. Тюрина С.Ю. О понятиях рекламный дискурс и рекламный текст. *Вестник ИГЭУ*. 2009. Вып. 1 С. 1–3.
15. Herrling M. Marketing vs. Werbung. *MARKTPRAXIS* : веб-сайт. URL: <https://www.marktpraxis.com/blog/marketing-vs-werbung/> (дата звернення: 29.10.19).
16. Bernhard Ulrich Grundlagen Marketing und Werbung. URL: <https://www.textundkonzept.at/wp-content/uploads/2013/06/marketing-werbetexter.pdf> (дата звернення: 04.11.19).

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada Ukrainy (1996) "Pro reklamu", Zakon Ukraini, № 270/96-VR/ ["About advertising", The Law of Ukraine, № 270/96-VR/]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80> (accessed 06 October 2019).
2. Balakhnina V. Yu. (2013) *Master-klass "Rabota s tekstami v reklame"* [Master class "Work with texts in advertising"]. Komsomol'sk-na-Amure: FGBOU VPO "KnAGTU". (in Russian)
3. Bashynska I. O. (2012) *Marketynhovi komunikatsii innovatsiino-aktyvnykh promyslovykh pidpriemstv: formuvannia, intehtratsiia, rozvytok: monohrafiia* [Marketing communications of innovative active industrial enterprises: formation, integration, development: monograph]. Donetsk: "Noulidzh" (donetske viddilennia). (in Ukrainian)
4. Bernadskaya Yu. S. (2017) *Tekst v reklame* [The text in the advertisement]. Moscow : Izdatel'stvo YuNITI-DANA. Available at: https://www.studmed.ru/view/bernadskaya-yus-tekst-v-reklame_6ec281c28fb.html (accessed 08 October 2019).
5. Dzhefkins F. (2008) *Reklama: uchebn. posobie* [Advertising: textbook allowance] / Moscow : YuNITI-DANA. (in Russian)
6. Karpenko N. V., Yaloveha N. I. (2012) *Kompleks marketynhovykh komunikatsii u stratehichnomu upravlinni marketynhovoio diialnistiu pidpriemstva : monohrafiia* [Complex of marketing communications in strategic management of enterprise marketing activity: monograph]. Poltava : PUET. (in Ukrainian)
7. Kil'dishova A. S. (2015) *Kompozytsiia reklamnoho teksta* [Advertising text composition]. *Molodoj ucheny'j*, vol. 11, pp. 1622–1626.
8. Kovalenko Ye. (2009) *Reklamnyi tekst yak osnovna odynytsia reklamnoi komunikatsii: osoblyvosti lnhvistychnoho analizu* [Advertising text as the main unit of advertising communication: features of linguistic analysis]. *Filolohiia (zbirnyk naukovykh prats)*. pp. 178–181. Available at: <http://www.info-library.com.ua/books-text-10688.html> (accessed 12 October 2019).
9. Kotler F. (2000) *Osnovy` marketinga* [Fundamentals of Marketing]. Moscow : Izdatel'skij dom "Vil'yams". (in Russian)
10. Kulikova E. V. (2008) *Yazykovaya spetsifika reklamnogo diskursa* [Language specificity of advertising discourse]. *Vestnik NNGU*, Vol. 4. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/yazykovaya-spetsifika-reklamnogo-diskursa> (accessed 24 October 2019).
11. Lyubchenko T. V. (ed.) *Struktura form proshedshego vremeni v novogrecheskom i ukrainskom yazykakh* [The structure of past tense forms in modern Greek and Ukrainian]. Available at: <https://docplayer.net/51744086-Verbalni-ta-neverbalni-zasobi-vplivu-u-tekstah-anglomovnoyi-reklami-produktiv-harchuvannya.html> (accessed 13 November 2019).
12. Morozov A. Yu. (2009) *Funktional'naya spetsifika reklamnogo teksta* [Functional specificity of advertising text]. *Izvestiya Samarskogo nauchnogo czentra RAN*, Vol. 4–1. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktionalnaya-spetsifika-reklamnogo-teksta> (accessed 04 November 2019).
13. Naumova D. D., Budnik E. A. (2014) *Verbal'nye i neverbal'nye sredstva privlecheniya vnimaniya v reklamnoy kommunikatsii* [Verbal and non-verbal means of attracting attention in advertising communication Naumova]. *Vestnik VGU. Seriya: Lingvistika i mezhhkul'turnaya kommunikacziya*. vol. 4. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/verbalnye-i-neverbalnye-sredstva-privlecheniya-vnimaniya-v-reklamnoy-kommunikatsii> (accessed 05 November 2019).
14. Tyurina S. Yu. (2009) *O ponyatiyakh reklamnyy diskurs i reklamnyy tekst* [About the concepts of advertising discourse and advertising text]. *Vestnik IGE`U*, Vol.1, pp. 1–3.
15. Herrling M. (2016) *Marketing vs. Werbung*. Available at: <https://www.marktpraxis.com/blog/marketing-vs-werbung/> (accessed 29 October 2019).
16. Bernhard Ulrich (2018) *Grundlagen Marketing und Werbung*. Available at: <https://www.textundkonzept.at/wp-content/uploads/2013/06/marketing-werbetexter.pdf> (accessed 04 November 2019).

ADVERTISING TEXT: PLACE IN ADVERTISING COMMUNICATION AND STRUCTURE

The purpose of the article. Communication is an integral part of modern society. Nowadays, it performs several functions: from establishing communication in interpersonal communication to defining the definition of a communicative setting for the purpose of a planned impact on a person or a group of people. The ability to influence communication is in demand in a variety of areas, including marketing, which uses linguistic and non-verbal means to exert a planned impact on the consumer. The purpose of the study is to address the issue of developing a detailed structure of advertising text. To solve this goal, the following tasks are envisaged: a) to consider approaches to the interpretation of the essence of the category "advertising text", b) to classify advertising texts that will allow to adapt the structure of the text according to its type, c) to separate models of composition of advertising text, d) to offer detailed the structure of the advertising text.

Methodology. Methodological basis for the study were the methods of generalization, concretization, systematization, synthesis, stylistic analysis, subject-descriptive and comparative methods.

Results. The need to develop an appropriate structure for advertising text requires a thorough analysis of existing texts. Generalization of scientific experience has made it possible to obtain the following results. First, consider the approaches to interpreting the nature of the "promotional text" category, which allowed us to distinguish the specific requirements that the advertising text must meet.

Namely, the need for its compliance with the object of advertising, the form of communication, the method of transmission, taking into account the non-identity factor of the message, which imprints on its encoding and decoding. The following features determine the multiplicity of advertising texts and the variety of forms of advertising. It is for this reason that it occupies the most important place in the structure of marketing communications of the manufacturer.

Second, to classify advertising texts that can be used to tailor advertising text to the specific requirements of marketing communication. The following criteria are suggested: structure, pragmatic metric, transmission channel, placement, emotional coloring, advertising object, target audience type. The choice is driven by the influence each of them has on building communication.

Third, distinguish the models of the composition of the advertising text. Among the proposed: dramatized model of the composition (assuming the presence of the plot), narrative (reveals the situation of consumption of the goods), comparative (outlining the problem and the analogy of its solution, which pushes the consumer to a certain choice), instructions (clearly defines the algorithm for solving problems with the use of advertising object), a list (simultaneous advertising), a riddle (a question, how to describe a problem – and a product offer, how to solve it). Outlined models are the basis for choosing the structure of the text and its content.

Fourth, to offer a detailed structure of advertising text. There are two approaches to creating promotional text: a simple structure outlines the list of required elements. Expanded – specifies the purpose of including an element in the overall structure and its possible effect.

Practical implications. The value of the research results obtained from a practical use perspective is to develop a basic structure of advertising text that can be adapted to any communication. In addition, it was found that the development of advertising text for traditional and online communication needs to take into account the particularities of the environment, and therefore requires further study.

Value/originality. The article proposes the classification of advertising texts, distinguishes models of composition of advertising text, develops an adaptive structure of advertising text. Further research is needed to develop the structure of advertising text in accordance with the requirements for effective content delivery when adapting advertising communication to the online space, which requires the writing of special advertising text. Thus, it is a matter of constructing the advertising text in such a way that it conveyed the maximum of content load with the minimum of words.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОНТРОЛІНГУ ENTERPRISE COST MANAGEMENT ON CONTROLLING

У статті розкрито поняття та значення контролінгу в системі управління витратами, загальний механізм його функціонування, визначено методи, які застосовуються під час його здійснення. Встановлено місце контролінгу в організаційній структурі підприємства, запропоновано модель служби контролінгу і фінансового обліку та порядок її роботи. Під час створення системи управління витратами виникає низка проблем, зокрема різноманітність видів витрат, їхня динамічність, прогнозування витрат і неоднозначність впливу на фінансовий результат суб'єкта господарювання. Все це ускладнює прийняття керівниками ефективних фінансових рішень. Важливим напрямом підвищення результативності діяльності підприємств є застосування новітніх інструментів і технологій управління доходами та витратами, серед яких можна виділити контролінг. Саме тому, метою статті є дослідження сутності, характерних особливостей контролінгу та сучасних методів контролінгу витрат для підвищення ефективності управління витратами підприємств.

Ключові слова: витрати, контролінг витрат, методи планування та контролю витрат, бізнес-процеси.

В статті раскрыто понятие и значение контроллинга в системе управления затратами, общий механизм его функционирования, определены методы, применяемые при его осуществлении. Установлено место контроллинга в организационной структуре предприятия, предложена модель контроллинга и финансового учета и порядок ее работы. При создании системы управления затратами возникает ряд проблем, в частности разнообразие видов расходов, их динамичность, прогнозирования затрат и неоднозначность влияния на финансовый результат предприятия. Все это затрудняет принятие руководителями эффективных финансовых решений. Важным направлением повышения результативности деятельности предприятий является применение новейших инструментов и технологий управления доходами и расходами, среди которых можно выделить контроллинг. Именно поэтому целью статьи является исследование сущности, характерных особенностей контроллинга и современных методов учета затрат для повышения эффективности управления затратами предприятий.

Ключевые слова: расходы, контроллинг затрат, методы планирования и контроля затрат, бизнес-процессы.

УДК 330.356.7

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-53>

Пеняк Ю.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
та оподаткування

Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Скурат А.І.

бухгалтер
ТОВ Виробництво «Ранок»

The article describes the concept and meaning of controlling in the cost management system, the general mechanism of its functioning, and defines the methods used in its implementation. The place of controlling in the organizational structure of the enterprise is established, the model of the controlling and financial accounting service and the procedure of its work are offered. There are a number of issues involved in setting up a cost management system, including the variety of costs, their dynamism, cost forecasting, and ambiguity in affecting an entity's financial performance. All this complicates decision-makers making effective financial decisions. An important way to improve the performance of enterprises is to use the latest tools and technologies for revenue and expense management, among which can be controlled. That is why the purpose of the article is to investigate the nature, characteristics of controlling and modern methods of controlling costs to improve the efficiency of enterprise cost management. Cost control is an integral, ongoing function of the management system. Exercise control prevents, detects, eliminates shortcomings and violations that arise in the course of business activity of the enterprise, in particular, deviations from the norms of current normative legal acts, accounting policy, constituent documents, plans of the enterprise, mistakes and abuses. The implementation of the cost control function involves the efficient use of enterprise resources. Considering the nature, characteristic features of cost accounting methods, we found that each method has its advantages and disadvantages. Controlling as an information consulting system does not find proper application in domestic enterprises, since the need for it is often dominated by the availability of relevant knowledge in this field. Currently, controlling as a concept of economic enterprise management, aimed at identifying all the opportunities associated with the optimization of financial results, is widely used in foreign countries. In our country, controlling is only in its infancy and basically only operational and dispositive controlling in financial and production management is used.

Key words: costs, cost control, cost planning and control methods, business processes.

Постановка проблеми. В умовах розвитку сучасного ринку результати роботи підприємства залежать від правильно сформованої системи управління витратами, що забезпечує його економічну самостійність, конкурентоспроможність, незалежність від інших факторів, що можуть негативно вплинути на його стабільне становище на ринку. Саме удосконалення системи управління витратами на базі контролінгу є актуальним за рахунок вирішення проблем ефективного розвитку й економічного зростання підприємств України, адже відомо, що витрати є основним ціноутвірним критерієм.

Контролінг – це інформаційна, аналітична, контролююча і координуюча система, що забезпечує органічну сполучку інформаційної бази і всіх джерел інформації: аналізу, моніторингу, плануванню і контролю. При цьому контролінг у системі

управління витратами спрямований на ефективне коригування і синтезування управлінських рішень, націлених на досягнення кінцевих цілей підприємства. Тому для підвищення ефективності управління витратами на підприємствах України необхідне впровадження сучасних систем контролінгу та їх використання [3, с. 71–73].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній науковій літературі питанню контролінгу як сучасної концепції управління підприємством приділено велику увагу, вона є об'єктом наукового дослідження багатьох науковців: І.О. Бланка, Н.В. Бондарчук, Ф.Ф. Бутинця, О.Д. Гудзинського, І.Є. Давидовича, В.Г. Лебедева, К.М. Мельник та інших.

Аналіз літературних джерел дає можливість стверджувати, що контролінг є важливим засо-

бом ефективності підприємства, який вчасно забезпечує точною інформацією, необхідною для прийняття фінансових рішень, аналізує ступінь досягнення цілей, та дозволяє вчасно провести коригуючі дії, підвищує конкурентоспроможність підприємства. Тобто система контролінгу на підприємстві є інформаційною базою системи управління, яка дозволяє оцінити сучасний стан концепції контролінгу, перспективи його розвитку на вітчизняних підприємствах.

Постановка завдання. Метою є дослідження сутності, характерних особливостей контролінгу та сучасних методів контролінгу витрат для підвищення ефективності управління витратами підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контролінг як інформаційно-консультаційна система загалом і контролінг витрат зокрема є новим явищем в практиці сучасного управління, і поки що не знаходить належного застосування на вітчизняних підприємствах. Разом з цим, аналіз економічної літератури свідчить про відсутність єдиного підходу до його визначення (табл. 1).

Основною проблемою розвитку вітчизняних підприємств є недостатність інформації для прийняття управлінських рішень, що, як наслідок, зумовлює несвоєчасне їх прийняття, або прийняття неточних чи невиправданих рішень. Вирішенням цієї проблеми є організація інформаційного забезпечення шляхом впровадження системи контролінгу, який, в сучасних умовах управління підприємством, є важливим засобом його успішного функціонування, оскільки оперативно забезпечує керівництво підприємства інформацією для прийняття управлінських рішень, управління ресурсами шляхом інтеграції процесів збирання, обробки, аналізу та інтерпретації інформації, забезпечує виживання підприємства на рівнях тактичного і стратегічного управління; сприяє оптимізації залежності «виручка – витрати – прибуток». Разом з цим, створення єдиної служби (підрозділу) контролінгу має такі переваги:

– забезпечення керівництва повною, достовірною економічною інформацією і реалізація можливостей формування альтернативних підходів для прийняття управлінських рішень, оптимізація управлінської діяльності;

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «контролінг витрат»

Науковець	Точка зору на поняття
К. Зерфлінг [4, с. 54–57]	Контролінг витрат – це система збору інформації для підтримки процесу управління підприємством за допомогою планування, контролю, аналізу й розробки альтернативних варіантів поведінки підприємств.
Ю.П. Анискин, А.М. Павлов [5, с. 44–47]	Контролінг витрат – це система, яка управляє підприємством, будучи зорієнтованою на досягнення не тільки оперативної мети у вигляді отримання прибутку, але й на глобальні стратегічні цілі: виживання підприємства, його екологічний нейтралітет, збереження робочих місць, тобто на соціальні чинники, систему у якій переважним є системне комплексне вирішення проблем.
Г.А. Семенов, О.В. Козуб [6, с. 196–207]	Контролінг витрат – це підсистема економічного управління підприємством, що ґрунтується на інтеграції методів прийняття рішень, спрямованих на розпізнавання економічних ситуацій і управління станом господарської діяльності підприємства, розвитком його потенціалу на підставі облікових, аналітичних і планових даних.
Н.Д. Бабяк, О.О. Терещенко [7, с. 36–39]	Контролінг витрат – це комплекс заходів з координації планування, розподілу, аналізу та контролю за витратами підприємства в цілому та окремих центрів відповідальності.
О.Д. Гудзинський [1, с. 101]	Контролінг витрат – це методична, організаційна, консультаційна, координаційна та інформаційна підтримка менеджменту в галузі оптимізації витрат (технологія управління витратами).
А.Г. Паскалова. [3, с. 71–73]	Контролінг витрат – це сукупність функцій, яка складається з ряду послідовних кроків, що дозволяють отримувати, контролювати і аналізувати інформацію, необхідну для прийняття рішень щодо регулювання рівня витрат в цілому і по окремих напрямках їх формування.
Т.М. Одінцова [8, с. 106–109]	Контролінг витрат – це частина системи контролінгу, що забезпечує інформаційну, методичну та організаційно-координуючу підтримку процесу управління витратами всіх функціональних видів діяльності підприємства, спрямовану на досягнення його основних цілей.
Г.О. Швиданенко, В.В. Лаврененко [2, с. 74–76]	Контролінг витрат – це система спрямована на ефективне коригування і синтезування управлінських рішень, націлених на досягнення кінцевих цілей підприємства.
Л.І. Дороженко [9, с. 72–76.]	Контролінг витрат – це відособлена саморегуляційна підсистема ефективного загального управління підприємством на основі планування, обліку і аналізу, контролю, координації, інформаційного забезпечення витрат з урахуванням попиту на продукцію, яка виробляється, що забезпечує стійке економічне функціонування підприємства в стратегічному періоді.

Джерело: узагальнено авторами [1–9]

– попередження, оперативне виявлення та усунення недоліків у роботі окремих структурних підрозділів підприємства;

– визначення резервів зниження собівартості продукції й удосконалення процесів управління витратами підприємства, їх своєчасний контроль;

– удосконалення мотиваційних підходів та процесів управління персоналом.

Отже, впровадження контролінгу дає змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу на підприємстві, забезпечити їх інформаційною базою, завдяки чому підвищиться якість управлінських рішень та ефективність управління в цілому. Разом з цим, новим явищем у вітчизняному управлінні стала поява контролінгу як функціонально відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті, що забезпечує прийняття об'єктивних оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Для ефективного управління витратами найдоцільнішим є створення децентралізованої служби на чолі з фінансовим директором, до складу якої входить відділ контролінгу (рис. 1). [7, с. 81].

Отже, сучасні динамічні умови вимагають застосування в діяльності підприємств нових підходів до управління, оскільки висуваються ринкові критерії ефективності господарювання, підвищуються вимоги до гнучкості управлінських систем, необхідні інноваційні механізми організації та забезпечення прибутковості діяльності. Науково-технічний прогрес, жорстка конкурентна боротьба і нестабільне зовнішнє середовище змушують сучасні підприємства перетворюватись у

все більш складні економічні системи, для забезпечення керованості яких потрібні сучасні методи управління.

Розглянувши сутність, характерні особливості методів контролінгу витрат, нами було виявлено, що кожен метод має свої переваги і свої недоліки (табл. 2).

Таким чином, можна зробити висновок, що універсальних інструментів контролінгу витрат поки не створено. Кожен інструмент має як свої переваги, так і недоліки, що обмежують його застосування. Основним завданням, що виникає при виборі методів дослідження, є розуміння їх характерних особливостей, з метою уникнення притаманних їм негативних сторін, максимально повно використавши наявні у них переваги.

На основі дослідження різних аспектів управління витратами можна виділити наступні результати впровадження системи контролінгу витрат на підприємстві:

– планування поточної діяльності підприємства на основі аналізу витрат і прогнозування фінансових результатів, побудова моделі майбутнього фінансового стану підприємства;

– забезпечення поточного контролю й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;

– оцінка і контроль фінансових рішень, що впливають на витрати (на стадіях планування, бюджетування і реалізації);

– автоматизація функції обліку, контролю, аналізу витрат і планування діяльності підприємства;

– залучення уваги до стратегічно значущих об'єктів витрат і розрахунок їх собівартості в стратегічному плануванні та аналізі;

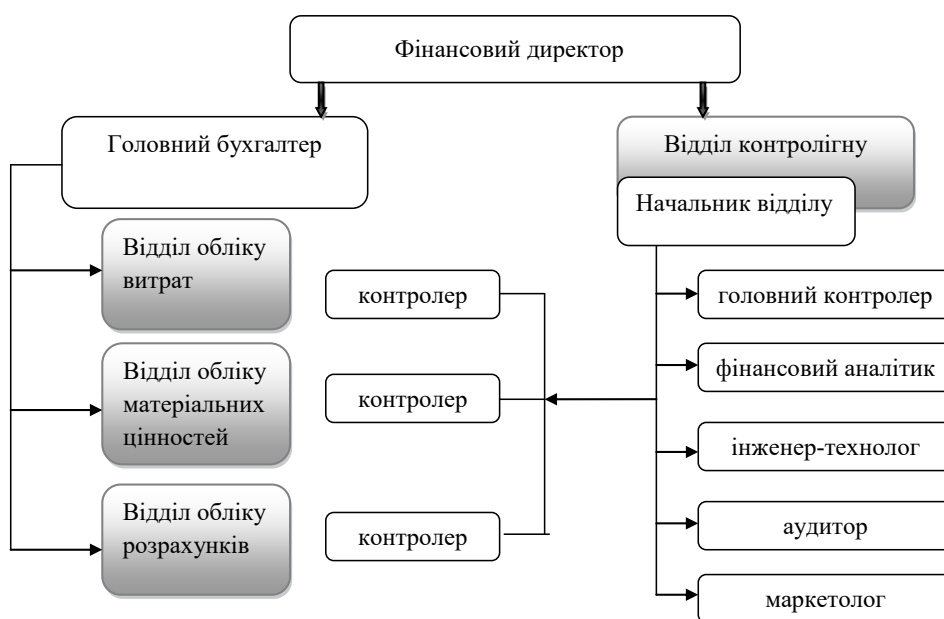


Рис. 1. Загальна послідовність робіт щодо впровадження відділу контролінгу в систему управління підприємством

Сучасні методи контролінгу витрат

Назва методу	Основні риси методу
«Дірект-костинг»	<i>Дірект-костинг</i> передбачає поділ усіх витрат на змінні і постійні, а також розрахунок на цій основі суми покриття або маржинального прибутку, як різниці між чистим доходом від реалізації продукції і змінними витратами, за рахунок якого покриваються постійні витрати та формується прибуток підприємства. <i>Базується на виключенні непрямих витрат, пов'язаних з періодом, і управлінні умовно-змінними витратами</i>
«Стандарт-костинг»	Стандарт-костинг – відомий інструмент контролінгу витрат на основі нормативів. Основним завданням стандарт-костингу є облік витрат і відхилень у прибутку підприємства, приведення фактичних витрат у відповідності до норм за допомогою вмілого управління. <i>Виникає система порівняння фактичних витрат з нормованими. Основна функція – це контроль і регулювання витрат, а не їхній облік</i>
Розрахунок життєвого циклу продукції	<i>ЛСС-аналіз (розрахунок життєвого циклу продукції)</i> передбачає визначення витрат на виробництво і продаж конкретних виробів впродовж усього життєвого їх циклу та порівняння їх із сумою доходів. <i>Описує процес управління витратами на виготовлення продукту на всіх стадіях його життєвого циклу.</i>
CVP-аналіз	<i>Операційний аналіз або CVP-аналіз</i> , який передбачає зіставлення витрат підприємства, доходу від реалізації та отриманого прибутку. <i>Передбачає скорочення витрат, вихід на нові ринки, обґрунтування маркетингової стратегії, виявлення можливостей запобігання банкрутству підприємства, планування структури витрат таким чином, щоб забезпечити стабільне зростання прибутку.</i>
Таргет-костинг	<i>Таргет-костинг</i> розглядається як інструмент стратегічного контролінгу витрат підприємств. Є цілісною концепцією управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цілової собівартості відповідно до ринкових реалій. <i>Концепція ґрунтується на визначенні собівартості виробу, яка розраховується, виходячи з попередньо встановленої ринкової ціни його реалізації.</i>
Бенчмаркінг витрат	Даний інструмент передбачає порівняння стану контролінгу витрат на підприємстві з підприємствами-лідерами для прийняття фінансових рішень. <i>ґрунтується на виявленні, дослідженні, запозиченні та адаптації передового досвіду підприємств-конкурентів з метою підвищення ефективності управління витратами підприємства і зниження загального їх рівня.</i>
Кайзен-костинг	Метою є поступове зниження витрат на етапі виробництва продукції; означає безперервне накопичення невеликих поліпшень, а не різке поліпшення в результаті інновацій. <i>Передбачає поступове зниження витрат на етапі виробництва продукції, в результаті чого досягається необхідний рівень собівартості та забезпечується прибутковість підприємства.</i>
ABC (activity based costing)	<i>ABC (activity based costing)</i> – облік витрат за процесами. Цей метод побудований на відстеженні причин виникнення непрямих витрат та їх розподілі між об'єктами обліку на підставі, як правило, природних фізичних вимірників. Головна мета ABC – визначити, яким чином основні виробничі процеси впливають на величину конкретних видів непрямих витрат. <i>Продукція не є причиною виникнення витрат, а є причиною виникнення операцій, у результаті яких виникають витрати.</i>
“Just-in-time” (Точно в строк)	<i>Суть системи JIT</i> зводиться до відмови від виробництва продукції великими партіями. Взамін продукція створюється тільки тоді, коли це потрібно, і тільки в обсязі, на який є попит з боку споживачів. При кожній операції виробляється лише те, що необхідно для здійснення наступної операції. Виробництво не розпочинається, доки не надійде сигнал від наступного процесу про потребу в його здійсненні. JIT фокусується на усуненні витрат шляхом стискання часу та відстані. <i>В основу встановлені відсотки відхилень від графіка робіт і стандартів (норм).</i>

Джерело: узагальнено авторами [1–12]

– виявлення носіїв витрат та регулювання витрато-утворюючих факторів;

– моніторинг відхилень витрат від заданих значень, контроль витрат.

На основі вищевикладеного можна зробити наступний висновок, що контролінг витрат є необхідним інструментом, який дозволяє підвищити якість та оперативність фінансових рішень, що приймаються на підприємстві.

Разом з цим, процес впровадження контролінгу на підприємстві повинен розпочинатися з прийняття рішення про необхідність створення нової інформаційно-аналітичної системи управління. Така доцільність виникає у випадку: появи інформаційних сигналів про небезпеку зниження ефективності функціонування підприємства, погіршення основних показників його діяльності; неузгодженості при реалізації функцій управління між окре-

ними структурними підрозділами; недосконалість методів планування, калькулювання, контролю та аналізу; невідповідності існуючих цілей підприємства та вимог зовнішнього середовища.

На впровадження системи контролінгу необхідно спрямувати діяльність усіх структурних підрозділів і служб. Для цього необхідно розробити: поточні і стратегічні завдання підприємства в цілому та для кожного структурного підрозділу; схему організаційної структури, центрів витрат і відповідальності; аналітичний та регулятивний блок у системі контролінгу; положення функціональних обов'язків і прав служби контролінгу та окремих спеціалістів (контролерів); комунікаційні потоки, які забезпечують своєчасну інформацію за результатами діяльності підрозділів підприємства; оціночні показники діяльності підприємства і структурних підрозділів; методику аналізу підприємницької діяльності; критичні величини за окремими показниками в системі аналізу відхилень між нормативними (плановими) і фактичними показниками; терміни проведення аналізу фактичного стану за підрозділами, а також підприємства в цілому; терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства; систему контролю за виконанням управлінських рішень; способи повідомлення управлінських ланок щодо виявлених недоліків [11, с. 28–31].

Зарубіжний досвід управління ефективністю діяльності підприємств показує, що запровадження концепції контролінгу може стати одним з головних елементів забезпечення оптимальної реалізації виробничих можливостей вітчизняних підприємств, підвищення їх прибутковості та стабільності функціонування. Проте, на сьогоднішній день, впровадження контролінгу натрапляє на труднощі, обумовлені: відсутністю теоретичної і практичної бази, що може дискредитувати ідею контролінгу; невміння передбачити джерела і силу опору; несвоєчасність структурних змін; ігнорування вказівок керівництва; некомпетентність персоналу; переваження поточною роботою.

Зміцнення позицій контролінгу можливе лише на основі поступового впровадження, оскільки інші економічні служби будуть бачити в ньому на початку діяльності лише конкурента. Тому контролери повинні довести об'єктивну необхідність у створенні нового підрозділу, а також практичну цінність цієї служби. Поетапний підхід до організації служби контролінгу є доцільним, оскільки невеликі фінансові витрати на утримання її спеціалістів і отримання необхідної кількості інформації іншими службами покажуть переваги при її запровадженні та в майбутньому не викличуть сумнівів при збільшенні витрат на утримання нового підрозділу.

Отже, головним чином в практичній діяльності підприємств контролінг реалізує себе як апарат

управління витратами. Він є набором методик (директ-костинг, розрахунок точок беззбитковості, визначення цінової політики, аналіз взаємозв'язків між обсягом виробництва, собівартістю і прибутком і т.д.), спрямованих на вдосконалення облікової політики і управлінської практики підприємств, виходячи з фінансових критеріїв успішності функціонування підприємства. Такий підхід дозволяє рахувати витрати по-новому, більш природно, але і підвищує дієвість внутрішнього контролю за ефективністю роботи центрів прибутку і відповідальності, оскільки в цьому разі внесок того чи іншого рівня управління у формування виробничого результату стає більш наочним.

Висновки з проведеного дослідження. Контролінг як інформаційно-консультаційна система поки що не знаходить належного застосування на підприємствах. У нашій країні контролінг тільки зароджується, і тому процес впровадження контролінгу на підприємстві повинен розпочинатися з прийняття рішення про необхідність створення нової інформаційно-аналітичної системи управління, що забезпечить відображення, накопичення, оперативний контроль та надання релевантної інформації про витрати і результати діяльності для прийняття керівництвом ефективних рішень, а також дозволить оцінювати роботу менеджерів та підрозділів. Як методика управління складними виробничими процесами контролінг застосовується на підприємствах зарубіжних країн і дає змогу адаптувати діяльність підприємства до складних і динамічних умов ведення бізнесу. Отже, перевагою контролінгу є здатність реагувати на будь-які зміни, саме тому його впровадження в нашій країні є особливо актуальним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзинський О.Д. Контролінг в системі менеджменту. *ІПК ДСЗУ*. Київ: Ника-Центр, 2009. С. 225.
2. Швиданенко Г.О., Лаврененко В.В. Контролінг. *Навчальний посібник*. 2008. С. 264.
3. Паскалова А.Г. Аналіз доцільності використання сучасних інструментів контролінгу витрат. *Економіст*. 2014. № 12. С. 71–73.
4. Серфлінг К. Контролінг. 1992. Ауфл. Штутгарт; Берлін; Колн: Кольхаммер С. 54–57.
5. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг. *Омега – Л*, 2003. С. 280.
6. Г.А. Семенов, О.В. Козуб. Удосконалення управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу. *КПУ*, 2015. С. 196–207.
7. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг. *Навч. посіб.* К.: КНЕУ 2013. С. 407.
8. Одинцова Т.М. Контролінг витрат у системі забезпечення збалансованого сталого розвитку підприємства. *Вісник УБС НБУ*. № 1 (13). 2012. С. 106–109.
9. Дороженко Л.І., Сучасні методи обліку витрат у контексті зарубіжного досвіду. *Держава та регіони*. 2014. № 42 (77). С. 72–76.

10. Подунай В.В, Бурко К.В. Роль управління обліку та проблеми його впровадження на вітчизняних підприємствах. *Економічні науки*. 2013. № 10(4). С. 89–96.

11. Бондарчук Н.В. Управлінський облік як основа, для створення нових і ефективних систем управління підприємством. <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/42.pdf> (дата звернення 03.11.2019).

12. Кулинич М.Б., Фреюк В.В., Взаємозв'язок методів калькулювання і методів обліку витрат у вітчизняній і міжнародній обліковій практиці. 2014. № 7. С. 63–68.

13. Accounting and management discourse in proto-industrial settings the Venice Arsenal in the turn of the 16th century. *Accounting and Business research*. № 2. 2004. P. 28–31.

REFERENCES:

1. Hudzinski O. D. (2009) *Kontrolyng v systemi menedzhmentu* [Controlling in the management system]. Kiev: Nika-Center. (in Ukrainian)

2. Shvidanenko G. V., Lavrenenko V. V. (2008) *Controlling*. (in Ukrainian)

3. Paskalova A. G. (2014) *Analiz docilnosti vykorystannja suchasnykh instrumentiv kontrolyngu vytrat* [Analysis of the feasibility of using modern cost control tools]. vol. 12, pp. 71–73. (in Ukrainian)

4. Surfing K. (1992) *Kontrolyng* [Controlling], Aufl. – Shtutgart; Berlin; Koln: Koljkhhammer. pp. 54–57.

5. Aniskin Yu. P. (2003) *Planyrovanye y kontrolyng* [Planning and controlling]. *Omega L*. (in Russian)

6. Semenov G. A., Kozub O. V. (2015). *Udoskonalennja upravlinnja promyslovymy pidpryjemstvamy na zasadakh kontrolyngu* [Improving the management of

industrial enterprises on the basis of controlling]. Zaporizhzhja: KPU, pp. 196–207. (in Ukrainian)

7. Tereshchenko O. O. (2013) *Finansovyj kontrolyng* [Financial Controlling]. KNEU. (in Ukrainian)

8. Odintsova T. M. (2012) *Kontrolyng vytrat u systemi zabezpechennja zbalansovanogho stalogho rozvytku pidpryjemstva* [Cost control in the system of ensuring balanced sustainable development of the enterprise]. *Bulletin of UBS NBU*. vol. 1(13), pp 106–109. (in Ukrainian)

9. Dorozhenko L. I. (2014) *Suchasni metody obliku vytrat u konteksti zarubizhnogho dosvidu* [Modern methods of cost accounting in the context of foreign experience]. *State and regions* vol. 42, pp. 72–76. (in Ukrainian)

10. Podunay V. V., Burko K. V. (2013) *Rolj upravljinskogho obliku ta problemy jogho vprovadzennja na vitchyznjanykh pidpryjemstvakh* [The role of management accounting and problems of its implementation in domestic enterprises]. *Economic Sciences*. vol. 10(4), pp. 89 – 96.

11. Bondarchuk N. V. *Upravljinskij oblik jak osnova, dlja stvorenja novykh i efektyvnykh system upravlinnja pidpryjemstvom* [Uralin accounting as a basis for creating new and effective enterprise management systems]. <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/42.pdf> (accessed 03 November 2019).

12. Kulinich M. B., Freyuk V. V. (2014) *Vzajemozv'jazok metodiv kaljkuljuvannja i metodiv obliku vytrat u vitchyznjani i mizhnarodnij oblikovij praktyci* [The Relationship between Costing and Costing Methods in Domestic and International Accounting Practices]. vol. 7, pp. 63–68.

13. Accounting and management discourse in proto-industrial settings the Venice Arsenal in the Turn of the 16th Century. *Accounting and Business research*. vol. 2, pp. 28–31.

Peniak Yuliia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Auditing and Tax
Kharkiv Science and Education Institute
Higher Educational Institution "University of Banking"

Skurat Anastasia

Accountant
LLC Production "Ranok"

ENTERPRISE COST MANAGEMENT ON CONTROLLING

The purpose of the article. The purpose is to study the nature, characteristics of controlling and modern methods of cost control to improve the efficiency of enterprise cost management.

To date, in today's market, the results of the enterprise depends on a properly formed cost management system, which ensures its economic independence, competitiveness, independence from other factors that may adversely affect its stable position in the market. Improvement of the system of cost management on the basis of controlling is relevant due to solving the problems of efficient development and economic growth of Ukrainian enterprises, because it is known that cost is the main price criterion.

Methodology. Controlling is an important tool for the efficiency of the enterprise, because it provides in a timely manner accurate information necessary for making financial decisions by integrating management processes, analyzes the degree of achievement of goals and allows timely implementation of corrective actions, enhances the competitiveness of the enterprise. That is, an enterprise controlling system is an information base of a management system that allows to determine deviations and their causes, as well as to make corrective actions.

The main problem for the development of domestic enterprises is the lack of information for making financial decisions, which, as a consequence, leads to their late adoption, or to making inaccurate or unjustified decisions. The solution to this problem is the organization of information support through the introduction of a controlling system.

The introduction of controlling allows to increase the level of coordination of planning, control, accounting, analysis at the enterprise, provide them with an information base, which will improve the quality of financial decisions and management efficiency in general. A new phenomenon in domestic management is the emergence of controlling as a functionally separated direction of economic work in the enterprise, associated with the implementation of financial and economic commentary function in management, which ensures the adoption of objective operational and strategic management decisions.

Foreign experience in business process management shows that the formation of an adaptive management system based on the concept of controlling can become one of the main directions of ensuring the optimal realization of the production capabilities of domestic enterprises, improving their profitability and stability of operation.

Considering the essence, characteristic features of cost control methods, we found that each method has its advantages and disadvantages. The main task that arises in the choice of tools is to understand their characteristics, in order to avoid the inherent disadvantages of them, taking full advantage of their advantages.

Thus, it can be concluded that universal cost control tools have not yet been created. Each tool has both advantages and disadvantages that limit its use.

Results. Based on the above, we can conclude that cost control is a necessary tool to improve the quality and efficiency of financial decisions made at the enterprise.

Controlling as an information and consulting system is not yet properly used in enterprises. Controlling is nascent in our country, and so the process of introducing control at an enterprise should begin with the decision on the need to create a new management information system that will provide reflection, accumulation, operational control and provide relevant information on costs and performance to make effective management decisions, and will evaluate the performance of managers and units.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ

COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF THE TRANSPORT COMPANY IN THE DOMESTIC MARKET

Стаття присвячена дослідженню теоретично-методичних основ визначення поняття конкурентоспроможності транспортного підприємства на основі системно-процесного підходу. Особливу увагу приділено факторам зовнішнього й внутрішнього середовища транспортного підприємства, що впливають на формування конкурентних переваг у контексті забезпечення успішного функціонування, фінансової стабільності й розвитку підприємства в конкурентному середовищі транспортно-експедиторських послуг, підвищення ефективності господарської діяльності та обґрунтованості прийняття управлінських рішень. Проаналізовано статистичні дані у сфері перевезень усіма видами транспорту по Одеській області, визначено взаємозв'язок основних складових системи управління конкурентоспроможністю та чинники, на які потрібно звертати увагу під час вибору перевізника. Доведено, що концепція управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства інтегрує в собі положення системного, синергетичного, процесного й стратегічного підходів, які доповнюють один одного та формують нове розуміння управління компаніями у складних економічних умовах господарювання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, транспортне підприємство, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, обсяги вантажоперевезення, конкурентна перевага.

Стаття посвячена исследованию теоретико-методических основ определения понятия конкурентоспособности транспортного предприятия на основе системно-процессного подхода. Отдельное внимание уделено факторам внешней и внутренней среды транспортного предприятия, влияющим на формирование конкурентных преимуществ в контексте обеспечения успешного функционирования, финансовой стабильности и развития предприятия в конкурентной среде транспортно-экспедиторских услуг, повышения эффективности хозяйственной деятельности и обоснованности принятия управленческих решений. Проанализированы статистические данные в сфере перевозок всеми видами транспорта по Одесской области, определены взаимосвязь основных составляющих системы управления конкурентоспособностью и факторы, на которые нужно обращать внимание при выборе перевозчика. Доказано, что концепция управления конкурентоспособностью транспортного предприятия интегрирует в себе положения системного, синергетического, процессного и стратегического подходов, которые дополняют друг друга и формируют новое понимание управления компаниями в сложных экономических условиях хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, транспортное предприятие, внешняя среда, внутренняя среда, объемы грузоперевозок, конкурентное преимущество.

УДК 658.114.25

<https://doi.org/10.32843/infrastructure37-54>

Продіус О.І.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Одеський національний політехнічний
університет

Коротич І.С.

Одеський національний політехнічний
університет

The article is devoted to the research of theoretical and methodological bases of definition of the concept of competitiveness of the transport enterprise on the basis of system-process approach. Particular attention is paid to the factors of the external and internal environment of the transport enterprise that influence the formation of competitive advantages in the context of ensuring the successful functioning, financial stability and development of the enterprise in the competitive environment of freight forwarding services, improving the efficiency of economic activity and the validity of management decisions. The statistical data in the sphere of transportation by all modes of transport in the Odessa region are analyzed and the interconnection of the main components of the competitiveness management system is determined and what factors should be considered when choosing a carrier. Thus, managing the competitiveness of a transport enterprise is a complex scientific problem, the solution of which is related to the improvement of the entire enterprise management system, with the implementation of specific activities for preserving, developing and increasing competitive advantages, with the creation of a system of accounting, analysis and control of competitors' activities, development and implementing a competition strategy. Methods of competitiveness management can be the methods used in management: organizational and administrative (orders, specific instructions, solutions for problem centers, operational, regulatory, centralized methods); economic (stimulation of interests, general rules, levers in them are prices, credits, standards, autonomy in decision-making, long-term in terms of execution); socio-psychological (leadership, personality, corporate and favorable psychological climate). Management of the competitiveness of the transport enterprise must be reduced to the formation of competitive advantages in all spheres of activity of the enterprise, that is, a complex, purposeful solution of management problems. It is proved that the concept of transport enterprise competitiveness management integrates systematic, synergistic, process and strategic approaches that complement each other and form a new understanding of managing companies in difficult economic conditions.

Key words: competitiveness, transport enterprise, external environment, internal environment, volumes of freight transportation, competitive advantage.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку української економіки транспорт та його інфраструктура є необхідними елементами побудови ефективної системи державного регулювання транспортної політики та основою логістичного розвитку великого промислового бізнесу в Україні, тому постійний розвиток логістичних процесів створює підґрунтя підвищення конкурентоспроможності компаній за рахунок удосконалення транспортно-експедиторських послуг. За недостатньої міжгалузевої, міжрегіональної координа-

ції розвитку транспортної інфраструктури мають місце нераціональне використання ресурсів, зростання витрат, що приводить до зниження ефективності та рівня конкурентоспроможності всієї національної економіки. Це зумовлює важливість проведення на макро- та мікрорівнях обґрунтованої економічної політики, спрямованої на забезпечення збалансованого розвитку транспортної інфраструктури.

Так, можливість транспортного підприємства конкурувати на ринку транспортних послуг зале-

жить від конкурентоспроможності перевезень та сукупності економічних методів управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, які впливають на результати конкурентної боротьби. Застосування транспортними підприємствами сучасних методологічних підходів до визначення та оцінювання конкурентоспроможності дасть їм змогу ефективно визначати свої сильні та слабкі сторони, можливості й ресурси, забезпечувати необхідний рівень якості послуг, рентабельності операційної діяльності, нарощуючи власні конкурентні переваги та управляючи конкурентоспроможністю [8; 9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Базові положення теорії конкурентоспроможності представлені в наукових працях М. Портера, Ф. Котлера, І. Ансоффа, Є. Голубкова, Р. Фатхутдінова, А. Романова, В. Хруцького, Г. Багієва, Г. Гольдштейна та інших учених. Проблема оцінювання конкурентоспроможності підприємства є багатоплановою. Цю категорію та показники її рівня вивчають такі науки, як маркетинг, фінанси, економіка підприємства, менеджмент. Кожна з них пропонує свої визначення конкурентоспроможності, методи її оцінювання та шляхи підвищення. Дослідженням проблеми конкурентоспроможності займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В. Блонська, М. Саєнко, М. Юдін, В. Гуляєв, І. Школа. В їхніх наукових працях визначено поняття та складові конкурентоспроможності, розроблено універсальні підходи до її формування та управління нею.

Методологічні основи та практичні аспекти функціонування транспортних підприємств відображені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як М. Бідняк, Л. Зайончик, А. Малєєва, В. Мова, Є. Сич, В. Шинкаренко, Л. Яценко. Проблеми методів управління транспортно-експедиторською діяльністю та її вдосконалення знайшли своє відображення в численних публікаціях вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як П. Безус, А. Величко, О. Величко, Н. Маргіта, М. Портер, Я. Корнійко.

Водночас актуальною проблемою залишається розроблення механізму оцінювання конкурентоспроможності транспортного підприємства в сучасних умовах та управління нею, що вимагає переусвідомлення раніше отриманих результатів і вирішення комплексу нових завдань.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства, теоретичне обґрунтування та розроблення рекомендацій щодо формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства як об'єкт управління є системою взаємозалежних елемен-

тів, яка складається зі внутрішнього середовища підприємства, його споживачів та конкурентів, об'єднаних у єдине ціле для вирішення завдання щодо забезпечення міцних конкурентних позицій, збереження наявних і нарощування нових конкурентних переваг.

Визначаючи завдання управління, Ю. Гарачук стверджує, що основним завданням управління конкурентоспроможністю є створення методів менеджменту, за допомогою яких система управління впливатиме на працівників, забезпечуючи їхню активність, координуючи діяльність, спрямовуючи на досягнення рівня конкурентоспроможності. Автор виділяє три групи методів управління конкурентоспроможністю підприємства, а саме економічні, соціально-психологічні та адміністративні [2].

Л. Донець наводить перелік базових принципів управління конкурентоспроможністю підприємства, які слід враховувати на різних рівнях управління. Всього виділено чотири рівні управління, а саме рівень макросередовища, рівень мікроекономічного бізнес-середовища, стратегічний рівень внутрішнього середовища, тактичний рівень внутрішнього середовища підприємства визначаються такі засади, як освоєння нової або поліпшеної продукції, формування конкурентоспроможного управлінського персоналу, активна інноваційна політика, концентрація ресурсів на виробництві максимально прибуткової продукції [3].

Конкурентоспроможність не може бути охарактеризована лише зазначеними категоріями, адже передбачає конкурентну боротьбу, постійне формування конкурентних переваг, тому логічно припустити, що метою управління рівнем конкурентоспроможності підприємства є приведення його до бажаного або оптимального рівня конкурентоспроможності з огляду на умови існування у сучасному бізнес-середовищі.

Аналіз наукових літературних джерел дає змогу сформулювати перелік таких принципів управління рівнем конкурентоспроможності транспортного підприємства, як принципи системності, цілісності, структуризації, збалансованості, справедливості, обмеженої раціональності, множинності, розвитку, безперервності, забезпечення привабливості посад, залучення, достовірності інформації, попередження, відповідності у часі та просторі. Як засвідчує досвід вітчизняних та зарубіжних компаній, досягнення конкурентоспроможності підприємства забезпечується перш за все розробленням та реалізацією стратегічних рішень з реконструкції, впровадження нововведень (освоєння нової продукції, технології), зміни структури виробництва й управління, форм організації процесів виробництва, взаємодії з постачальниками та споживачами, виходу на нові ринки.

За сучасних умов будь-яка сфера діяльності

рано чи пізно зіштовхнеться зі сферою перевезень, тому тут важливо розуміти, що послуги експедирування повинні розвиватись. Широке використання логістики у господарській діяльності нині пояснюється необхідністю скорочення тимчасових інтервалів між пошуком сировинних джерел та постачанням товарів кінцевому споживачу, скорочення часу реалізації товару, зменшення часу простоїв під вантажними та технічними операціями. Логістика дає змогу мінімізувати товарні запаси або взагалі відмовитись від їх використання, дає можливість скорочення часу доставки товарів від постачальника до споживача прямим шляхом, прискорює процес отримання інформації, підвищує рівень сервісу, зрештою, забезпечує економію витрат на здійснення перевізного процесу та роботи всієї інфраструктури» [2]. Якщо покупці та продавці самі не в змозі здійснити транспортування свого вантажу, вони користуються послугами транспортно-експедиційних підприємств (ТЕП), які надають великий комплекс послуг із транспортно-експедиційного обслуговування (ТЕО) вантажів. Це, зокрема, такі послуги, як фрахтування суден і розрахунки за фрахтом, розрахункові операції за зовнішньоторговими контрактами, консультації щодо розрахункових та експедиторських операцій, митне декларування вантажів, вантажно-розвантажувальні роботи, зберігання вантажів, автоперевезення, оформлення товаророзпорядчої документації, страхування вантажів, сортування, перетарування, нагромадження, комплектація вантажних партій збірних відправлень, маркування і перемаркування вантажів, а також інші операції, які не виконуються перевізниками в пунктах перевалки та збереження вантажів [8; 9].

Експедитори надають клієнтам послуги відповідно до вимог законодавства України та держав, територією яких транспортуються вантажі, згідно з переліком послуг, визначеним у правилах здійснення транспортно-експедиторської діяльності, а також інші послуги, визначені за домовленістю сторін у договорі транспортного експедирування. Транспортно-експедиторські послуги надаються клієнту під час експорту з України, імпорту в Україну, транзиту територією України чи іншими державами, внутрішніх перевезеннях територією України. Під поняттям логістичної діяльності слід розуміти інтеграцію процесу перевезень з виробничої сфери до споживача, що включає вантажно-розвантажувальні операції, зберігання й транспортування товарів, а також необхідні інформаційні процеси, використовує процес планування, реалізації та контролю ефективних та економічних щодо витрат переміщення та зберігання матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції, а також одержання інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно з вимогами клієнтів.

Загалом система мультимодальних перевезень впливає на галузевий та територіальний поділ праці, сприяючи розширенню й прискоренню товарного обміну, спеціалізації регіональних ринків та їх інтеграції в державні та регіональні системи. Так, наприклад, аналізуючи динаміку вантажообігу по Одеській області з кінця 2017 р. до початку 2019 р., можемо відзначити, що загалом за всіма видами транспорту попит на послугу перевезень зростає та приносить прибуток області й державі загалом [4].

Виконання транспортно-логістичних послуг забезпечується завдяки транспортним, а також логістичним підприємствам, які виконують роль певних логістичних посередників і несуть відповідальність за якість наданих послуг. Саме ці фірми сьогодні є головними гравцями на логістичному ринку країни, кількість яких збільшується, отже, посилюється конкурентна боротьба, тому керівництво підприємства має вміти відслідковувати зміни, що відбуваються, й проводити відповідні перетворення в політиці надання послуг. В основу менеджменту у сфері конкуренції мають бути закладені найголовніші принципи управління, а саме принципи єдності, науковості, комплексності, безперервності, оптимальності, ефективності, цілісності, конструктивності.

В сучасних умовах господарювання кожному підприємству необхідно відслідковувати зміни факторів, що впливають на конкурентоспроможність, які доцільно розділити на дві великі групи, а саме внутрішні та зовнішні. До зовнішніх факторів належать суб'єкти господарювання, чинники, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства [5; 6]. Оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства проводиться у загально-визнаному порядку. Після встановлення місії та цілей підприємства виконується діагностичний етап, в ході якого оцінюються зміни, що впливають на різні аспекти потенціалу підприємства; визначаються фактори, що представляють погрозу для конкурентоспроможності потенціалу підприємства; аналізується діяльність конкурентів; визначаються фактори, що надають більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства [5]. Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для прогнозування можливостей, розроблення плану дій на випадок непередбачених обставин, розроблення заходів, які дадуть змогу перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища частіше використовують SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості, з якими зіштовхується підприємство, а також встановити несприятливі фактори, які

можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства.

Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства. До них належать:

– особливий імідж компанії, менеджмент керуючих компанією, а також сервіс підприємства загалом;

– властивості товарів та послуг, притаманні лише певним групам товарів або послуг, життєвий цикл товару;

– матеріали, сировина, напівфабрикати, а також якість продукції, витрати на її перевезення, технології виробництва;

– збут продукції, його обсяг та витрати на реалізацію (підприємство прагне якомога краще, ефективніше збути продукт, що користується попитом на ринку, збільшувати обсяги продажу, виходити на нові ринки збуту);

– ціна на реалізовану продукцію, що відіграє основну роль та є важливим важелем між конкурентами.

Отже, аналізуючи, ми яскраво висвітлили важливу роль зовнішніх та внутрішніх факторів, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на формування конкурентоспроможності підприємства. Оскільки сукупний вплив сил може бути болючим для всіх конкурентів, ключ до розроблення стратегії полягає в тому, щоби зануритися в сутність явищ, що породжують конкурентні сили, й проаналізувати витоки кожної з них. Знання цих основних вихідних точок конкурентного тиску допоможе перетворити свої слабкі сторони на сильні, а свої загрози – на можливості [7].

Згідно з даними рейтингу журналу «Порти України» візьмемо за приклад для дослідження трьох перевізників, які мають різний обіг перевезень. Так, згідно зі статистикою 2017 р. перше місце з перевезень посідає ТОВ «Глобал Ошен Лінк» (експедування 25 373 контейнерів на рік), четверте місце – ТОВ «Формаг Форвардінг» (експедування 12 760 контейнерів на рік), а закриває топ-10 ТОВ

«Си Гейт ЛТД» (експедування 7 148 контейнерів на рік). Проведемо аналіз конкурентної позиції ТОВ «Сі Гейт ЛТД» порівняно з конкурентами за допомогою експертних оцінок [4].

Конкурентна позиція – це позиція, яку та чи інша компанія займає в галузі згідно з результатами своєї діяльності або зі своїми перевагами чи недоліками. Конкурентні переваги організації визначаються під впливом різних факторів, які притаманні організації в процесі формування ринкової стратегії.

Основні зусилля менеджменту підприємства, за рахунок яких можна зміцнити або підвищити конкурентне становище, мають бути спрямовані на ціну на надані послуги, якість послуг, розширення асортименту послуг, рекламу, популярність підприємства, рівень інновацій та сучасного обладнання. Перелічені напрями включають всі фактори, що визначають конкурентну позицію транспортного підприємства. Оцінювання за цими напрями діяльності дасть можливість менеджменту підприємства виділити вузькі місця й недоліки в реалізації стратегії (табл. 1).

Таким чином, конкурентні переваги взаємно урівноважують компанії на ринку, а ТОВ «Сі Гейт ЛТД» програє лідерам, тому керівництву підприємства необхідно своєчасно виявляти слабкі місця та зосередитися на покращенні конкурентної позиції на ринку перевезення вантажів шляхом удосконалення роботи щодо організації мультимодальних перевезень.

У західній практиці вибору перевізників часто використовуються спеціально розроблені рангові системи показників. Найпростіша схема вибору компанії-перевізника полягає в прямому порівнянні перевізників за певними критеріями (табл. 2).

Припустимо, що клієнтом як критерії відбору прийнято такі:

- надійність часу доставки (1);
- тариф на перевезення (2);
- загальний час транзиту (3);

Таблиця 1

Конкурентна позиція перевізників за допомогою експертних оцінок

Конкурентна перевага	Питома вага	ТОВ «Сі Гейт»		ТОВ «GOL»		ТОВ «Формаг»	
		Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка
1. Ціна послуг	0,2	4	0,8	5	1	3	0,6
2. Оптимізація мультимодального перевезення	0,15	3	0,45	4	0,6	5	0,75
3. Митно-брокерські послуги	0,1	5	0,5	4	0,4	5	0,5
4. Послуги з транспортування автотранспортом	0,1	4	0,4	5	0,5	5	0,5
5. Лінійне експедування	0,1	3	0,4	5	0,5	3	0,4
6. Портовське експедування	0,1	4	0,4	4	0,4	5	0,5
7. Імідж	0,1	4	0,4	5	0,5	5	0,5
8. Кваліфікований персонал	0,15	5	0,75	4	0,6	5	0,75
Разом	1	–	4,0	–	4,5	–	4,4

Важливі критерії вибору перевізника

Назва критерія	Ранг
Тривалість та надійність доставки	1
Загальні витрати на перевезення	2
Загальний час транзиту	3
Стабільність та імідж перевізника	4
Наявність свого складу перевалки вантажу	5
Частота сервісу	6
Наявність додаткових послуг щодо комплектації та доставки вантажу	7
Кваліфікація персоналу	8
Відстеження відправлень	9
Готовність перевізника до переговорів про зміну сервісу, тарифів	10
Гнучка система перевезень, здатність підлаштуватись під клієнта	11
Сервіс на лінії	12
Домовленість с митними службами	13

Таблиця 3

Рейтингова оцінка та вибір перевізника

Критерії	№/вага	Транспортне підприємство					
		1		2		3	
		оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг
Надійність доставки часу	1/13	3	39	1	13	2	26
Тариф перевезення	2/6,5	1	6,5	2	13	3	6,5
Фінансова стабільність перевезення	3/4,33	1	4,33	3	12,99	2	4,33
Збереження вантажу	9/1,44	3	4,32	2	2,88	2	2,88
Відстеження відправки	12/1,08	2	2,16	2	2,16	1	1,08
Сумарний рейтинг		10	56,31	10	44,03	9	40,79

- відстеження відправлень (9);
- сервіс на лінії (12).

У дужках наведено відповідні ранги факторів. Припустимо далі, що аналіз ринку транспортних послуг дав змогу виявити трьох перевізників, що задовольняють логістичним вимогам до транспортування певного виду вантажу. Ступінь задоволення цих перевізників вибраній системі факторів оцінювався незалежними експертами за трьохбальною шкалою:

- 1) добре;
- 2) задовільнено;
- 3) погано.

Обчислення рейтингу перевізника по кожному фактору у прикладі приводилося з урахуванням вагомих коефіцієнтів, отриманих із розрахунку загальної кількості факторів, поділеного на відповідний ранг (табл. 3).

З наведеного прикладу бачимо, що на вибір перевізника впливає багато різноманітних критеріїв, які слід аналізувати та вдосконалювати задля того, щоби посісти гідне місце серед конкурентів шляхом підвищення якості та розширення асортименту послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства – це складна наукова

проблема, вирішення якої пов'язано з удосконаленням усієї системи управління підприємством, здійсненням специфічної діяльності щодо збереження, розвитку та нарощування конкурентних переваг, створенням системи обліку, аналізу й контролю діяльності конкурентів, розробленням та реалізацією стратегії конкуренції.

Методами управління конкурентоспроможністю можуть бути методи, які використовуються в менеджменті, а саме організаційно-розпорядчі (розпорядження, конкретні вказівки, рішення за центрами виникнення проблем, оперативні, нормативні, централізовані методи); економічні (стимулювання інтересів, загальні правила, важелями в них є ціни, кредити, нормативи, самостійність у прийнятті рішень, тривалість за термінами виконання); соціально-психологічні (лідерство, особливості особистості, корпоративності й сприятливого психологічного клімату).

Управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства має зводиться до формування конкурентних переваг у всіх сферах діяльності підприємства, тобто бути комплексним, цілеспрямованим вирішенням завдань з управління.

Здійснений аналіз дав поштовх для подальшого дослідження та аналізу компаній, які займають лідерські позиції в перевезенні різними видами

транспорту. Оскільки для України загалом важливо стати логістичним центром завдяки географічному положенню, слід працювати над покращенням транспортно-експедиторських послуг та розвивати транспортну галузь, щоби вона підвищувала економіку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисюк І., Мельник К. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства. *Modern Economics*. 2018. № 12. С. 6–11. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V12\(2018\)-01](https://doi.org/10.31521/modecon.V12(2018)-01).
2. Безус П. Управління змінами обсягів виробництва. *Економіка та держава*. 2017. № 2. С. 66–68.
3. Величко А. Развитие транспортной экспортно-ориентированной агрологистики в Украине. *Проблемы современной экономики*. 2014. № 1. С. 151–156.
4. Державний комітет статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.11.2019).
5. Діденко Є. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. С. 23–29.
6. Евсюков Ю. Перспективы развития контейнерных перевозок в Украине. *Вісник СНУ ім. Володимира Даля*. 2011. Вип. 6 (160). С. 38–42.
7. Маргіта Н. Сучасні тенденції впровадження «зеленої» логістики. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 279–284.
8. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2015. 454 с.
9. Кухарчик О. Сутність та особливості розвитку регіонального ринку мультимодальних перевезень. *Вісник ХНАУ імені В.В. Докучаєва. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 410–419.

REFERENCES:

1. Borysiuk I., Meljnyk K. (2018) Motor transport enterprise competitiveness management. *Modern Economics*. vol. 12, pp. 6–11. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V12\(2018\)-01](https://doi.org/10.31521/modecon.V12(2018)-01).
2. Bezus P. (2017) Upravlinnia zminamy obsiahiv vyrobnytstva [Managing changes in production volumes]. *Ekonomika ta derzhava*. vol. 2, pp. 66–68.
3. Velichko A. (2014) *Razvitiye transportnoy eksportno-oriyentirovannoy agrologistiki v Ukraine* [Development of transport-oriented export-oriented agrology in Ukraine]. *Socio-economic development of Eurasia*, vol. 1, pp. 151–156.
4. *Derzhavnyi Komitet Statystyky* (2019). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 25 November 2019).
5. Didenko Ye. (2017) Model Upravlinnia Konkurentospromozhnistiu Pidpryemstva [Model of enterprise competitiveness management]. *An efficient economy*, vol. 5, no. 5, pp. 23–29.
6. Evsyukov Yu. (2011) Perspektivy razvitiya konteynernykh perezovok v Ukraine [Prospects for the development of container transportation in Ukraine]. *Bulletin of SNU them. Volodymyr Dahl*. vol. 6, pp. 38–42.
7. Marhita N. (2014) Suchasni tendentsii vprovadzhennia "zelenoї" lohistyky [Modern tendencies of introduction of "green" logistics]. *Marketing and innovation management*. vol. 1, pp. 279–284.
8. Porter M. (2015) Konkurentnaya strategiya. Metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive strategy. Methodology for the analysis of industries and competitors]. Moskva : Alpina Publisher.
9. Kukharchyk O. (2019) Sutnist ta osoblyvosti rozvytku rehionalnoho rynku multimodalnykh perezvezhen [The essence and features of the development of regional multimodal transportation market]. *Visnyk KhNAU imeni V.V. Dokuchaieva: Ekonomichni nauky*. vol. 2, pp. 410–419.

Prodius OksanaCandidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Head of Management Department
Odessa National Polytechnic University**Korotich Iryna**Student
Odessa National Polytechnic University**COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF THE TRANSPORT COMPANY IN THE DOMESTIC MARKET**

The purpose of the article. At the present stage of development of the Ukrainian economy, transport and its infrastructure are a necessary element in building an effective system of state regulation of transport policy and the main logistics development of large industrial business in Ukraine. Therefore, the constant development of logistics processes creates the basis for improving the competitiveness of companies by improving freight forwarding services.

Analysis of scientific literature allows us to formulate the following list of principles of management of the level of competitiveness of the transport enterprise: systematic, integrity, structuring, balance, fairness, limited rationality, multiplicity, development, continuity, ensuring the attractiveness of positions, involvement, reliability of information, warning, and consistency. As experience of domestic and foreign companies testifies, achievement of competitiveness of the enterprise is ensured, first of all, by development and realization of strategic decisions on reconstruction, introduction of innovations (development of new products, technologies), change of structure of production and management, forms of organization of production processes, interaction with suppliers and consumers, entering new markets.

Methodology. The main methodological method of research is the system-structural approach, which allows the most effective organization of the search for the solution of the tasks. Also, methods of comparative, functional analysis, classification are used. Theoretical and methodological basis of work were theoretical positions and scientific principles, developed by domestic and foreign specialists in the field of the competitiveness of companies.

Results. The ability of a transport company to compete in the market for transport services depends on the competitiveness of transportation and the totality of economic methods of managing the production and economic activity of the enterprise, which affect the results of competition. The application of modern methodological approaches to determining and assessing competitiveness by transport companies will allow them to effectively identify their strengths and weaknesses, opportunities and resources, provide the necessary level of quality of services, profitability of operating activities and thereby increase their own competitive advantages and manage competitiveness.

Methods of competitiveness management can be the methods used in management: organizational and administrative (orders, specific instructions, solutions for problem centers, operational, regulatory, centralized methods); economic (stimulation of interests, general rules, leverage in them are prices, credits, standards, autonomy in decision-making, long-term in terms of implementation); socio-psychological (leadership, personality, corporate and favorable psychological climate).

Practical implications. The analysis provided an impetus for further research and analysis of companies that occupy leading positions in the transportation of different modes of transport. As it is important for Ukraine as a whole to become a logistics hub due to its geographical location, it is important to work on improving freight forwarding services. To improve the infrastructure of Ukraine, to improve the quality of roads, so that cargo can be delivered quickly and efficiently to the final consumer. Therefore, it is necessary to develop the transport industry in order to boost the economy of the country and to bring Ukraine as the leading country that other countries in Europe should be equal to.

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

INTENSIFICATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES AS AN IMPORTANT CONSTITUENT OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

У статті досліджено концептуальні основи економічної безпеки підприємства задля виключення або зменшення ризику можливих несприятливих подій та їх наслідків в управлінському, науково-освітньому процесах і в процесах управління майном та персоналом. Доведено, що вжиті заходи щодо виконання вимог правил та інструкцій економічної безпеки повинні мати попереджувальний, профілактичний, а також практичний характер. Висвітлено роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства. Визначено, що високі результати реалізації інноваційних проєктів і програм можуть досягатися за умов формування висококваліфікованої проєктної команди, основою якою мають стати інноваційні менеджери. За системного підходу обґрунтовано структуру системи економічної безпеки підприємства за функціональними складовими, які найбільше сприяють ефективному використанню наявних ресурсів та підвищенню захищеності від внутрішніх та зовнішніх економічних загроз в умовах інтенсифікації інноваційних процесів.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, інновації, інноваційна діяльність, інноваційний менеджер, функціональні складові, внутрішні та зовнішні загрози.

В статье исследованы концептуальные основы экономической безопасности предприятия с целью исключения или умень-

шения риска возможных неблагоприятных событий и их последствий в управленческом, научно-образовательном процессах и в процессах управления имуществом и персоналом. Доказано, что принятые меры по выполнению требований правил и инструкций экономической безопасности должны носить предупредительный, профилактический, а также практический характер. Освещена роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия. Определено, что высокие результаты реализации инновационных проектов и программ могут достигаться в условиях формирования высококвалифицированной проектной команды, основой которой должны стать инновационные менеджеры. При системном подходе обоснована структура системы экономической безопасности предприятия по функциональным составляющим, наиболее способствующим эффективному использованию имеющихся ресурсов и повышению защищенности от внутренних и внешних угроз в условиях интенсификации инновационных процессов.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, инновации, инновационная деятельность, инновационный менеджер, функциональные составляющие, внутренние и внешние угрозы.

УДК 65.012.45:108

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-55>

Продіус О.І.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Одеський національний політехнічний
університет

Цибелько А.О.

Одеський національний політехнічний
університет

The article explores the conceptual bases of economic security of an enterprise with the purpose of eliminating or reducing the risk of possible adverse events and their consequences in management, scientific-educational processes and in the processes of property and personnel management. Against the backdrop of intensification of crisis phenomena of different origin in the modern enterprise management system, there is a need to create a unit whose task is to form management actions to ensure the economic security of the enterprise. The fact that economic security is a universal category, which reflects the security of the subjects of socio – economic relations at all levels, starting with the state and ending with each of its citizens, is a confirmation of the great relevance of this problem. The level of economic security depends on how effectively the management of the company avoids possible threats and eliminates the negative effects of certain negative elements of the external and internal environment. Each of the functional components of economic security should reflect the specifics of the implementation of security measures for particular areas of activity of the enterprise, its structural units or resources. It is proved that the measures taken to comply with the requirements of the rules and regulations of economic security must be of a preventive, preventive and practical nature. The role of innovation in ensuring the competitiveness and economic security of the enterprise is highlighted. Thus, the realization of economic security of the enterprise is based on comprehensive provision of innovative processes aimed at increasing their efficiency. Activation of innovative processes implementation at the enterprise depends on such basic factors as: economic, technological, organizational-managerial, legal, professional training of personnel. The influence of these factors depends on the joint efforts of the state, regional authorities and enterprises. It is determined that high results from the implementation of innovative projects and programs can be achieved in the conditions of formation of a highly qualified project team, which should be based on innovative managers. From the standpoint of the systematic approach, the structure of the economic security system of the enterprise by functional components, which contributes to the efficient use of available resources and increased protection against internal and external threats in the conditions of intensification of innovation processes, is substantiated.

Key words: economic security of an enterprise, innovation, innovation manager, functional components, internal and external threats.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація на вітчизняному та світовому ринках характеризується ускладненням комерційних схем, використанням комплексних продуктів, посиленням конкуренції між компаніями. Підприємства стикаються як із зовнішніми, так і з внутрішніми факторами виникнення кризи, які проявляються у зниженні кількості обігових грошей та труднощах з отриманням кредитів; зміні напрямів діяльності

компанії та організаційної структури; зниженні заробітної плати працівників та загального рівня життя; відсутності повного завантаження працівників; загостренні відносин між співвласниками підприємства; збільшенні випадків невиконання договірних обов'язків контрагентів та заборгованостей; зниженні фінансування заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства.

На фоні активізації кризових явищ різного походження в сучасній системі управління підприємством виникає необхідність створення підрозділу, завданням якого є формування управлінських дій для забезпечення економічної безпеки підприємства. Підтвердженням актуальності зазначеної проблеми є той факт, що економічна безпека є універсальною категорією, яка відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях: від держави до її кожного громадянина. Рівень економічної безпеки залежить від того, наскільки ефективно керівництво підприємства уникає можливих загроз і усуває негативні наслідки окремих негативних елементів зовнішнього та внутрішнього середовища. Кожна з функціональних складових економічної безпеки має відображати специфіку вжиття заходів безпеки щодо окремих напрямів діяльності підприємства, його структурних підрозділів або ресурсів. Водночас у сукупності вони повинні гармонійно доповнювати одна одну, створюючи передумови формування цілісної системи забезпечення економічної безпеки.

В сучасних умовах функціонування однією з основних загроз економічній безпеці підприємства господарюючих суб'єктів є низька інноваційна активність, що обумовлено застосуванням застарілих технологій, недосконалими методами та формами організації виробництва й управління, відсутністю відпрацьованих механізмів інноваційної діяльності, неефективною схемою взаємодії наукових установ з комерційними структурами, недосконалістю організаційно-економічного механізму освоєння інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток інноваційної діяльності підприємств зробили вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти, зокрема В. Александрова, О. Алимов, Ю. Бажал, А. Гальчинский, В. Геєць, Н. Гончарова, М. Денисенко, Ю. Пахомов, М. Туган-Барановський, С. Філіппова, Н. Чухрай, П. Друкер, В. Лівшиц, І. Шумпетер, Е. Тофлер. Наявні наукові дослідження не дають однозначної відповіді щодо чинників підвищення інноваційного потенціалу вітчизняної економіки. Необхідність досліджень у цьому напрямі обумовлює існування таких основних проблем, як недостатньо високий рівень управління інноваційними процесами, що унеможлиблює швидке впровадження нововведень; невідповідність потребам ринку праці щодо кількості необхідних фахівців; невідповідність програм підготовки фахівців прискореним інноваційним перетворенням, які відбуваються у промисловості.

Проблемам економічної безпеки присвячено багато наукових праць у світовій літературі. Трактують це поняття вітчизняними та зарубіжними вченими відрізняється різноманітністю підходів за змістом. Найбільш поглибленим вивченням

економічної безпеки підприємства займалися такі зарубіжні фахівці, як Е. Олейнікова, А. Козаченко, В. Пономарьова, А. Ляшенко, Т. Сухорукова, І. Плетникова. Серед вітчизняних учених вагомий внесок у висвітлення цього питання зробили С. Ілляшенко, Т. Кузенко, С. Міщенко, Г. Козаченко. Дослідженням питань фінансово-економічної безпеки займалися В. Бурцев, О. Василик, К. Горячева, М. Дмитрієва, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Н. Капустін, О. Барановський, Л. Мартюшева, С. Мищенко, Р. Папехін, І. Бланк, М. Погосова, Н. Самбурина, Р. Руденський, О. Терещенко, С. Шкарлет, Ю. Лисенко, В. Шелест, А. Спиридонов, та інші науковці. Праці цих дослідників заклали наукове підґрунтя для розуміння фінансової безпеки щодо різних поглядів. Окремим проблемам забезпечення економічної безпеки підприємства присвятили свої роботи відомі дослідники, зокрема О. Ареф'єва, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, Я. Жаліло, С. Злупко, О. Кузьмін, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, С. Філіппова, В. Ярочкін.

Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства, вони вимагають комплексного системного узагальнення та визначення її впливу на інноваційний розвиток підприємства регіону в сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ключових напрямів забезпечення економічної безпеки підприємства в контексті досягнення та підтримання ефективного функціонування інноваційної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах розвиток світової економічної системи обумовлено насамперед інноваційними процесами, які пов'язані зі створенням та впровадженням у виробництво передових досягнень науки й техніки, тому сфера інноваційної діяльності перетворилась на найголовніший ресурс держави, ефективність використання якого визначає динаміку та прогресивність розвитку національного господарства. У зв'язку з цим активізація інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів стає необхідною умовою реалізації національних інтересів у системі економічної безпеки підприємства.

Отже, головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого й максимально ефективного функціонування нині й забезпечення високого потенціалу розвитку та зростання підприємства в майбутньому. Необхідність постійно підтримувати економічну безпеку обумовлена об'єктивною наявністю для кожного підприємства завдань із забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної

безпеки залежить від того, наскільки ефективно керівництво підприємства уникає можливих загроз та усуває негативні наслідки окремих негативних елементів зовнішнього й внутрішнього середовища. Кожна з функціональних складових економічної безпеки підприємства має відображати специфіку життя заходів безпеки щодо окремих напрямів діяльності підприємства, його структурних підрозділів або ресурсів. Водночас у сукупності вони повинні гармонійно доповнювати одна одну, створюючи передумови формування цілісної системи забезпечення економічної безпеки підприємства [1–3].

Важливою функціональною складовою економічної безпеки підприємства сьогодні є інноваційно-інтелектуальна, що націлена на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто сукупність прав на інтелектуальну власність або її використання. На відміну від кадрової складової, інноваційно-інтелектуальна носієм інтелектуального капіталу може мати не тільки людину, але й інших носіїв нематеріальних активів. Інтересами інноваційно-інтелектуальної складової є отримання статусу науково-виробничого підприємства, підвищення рівня винахідницької та раціоналізаторської активності, отримання грантів, оперативне впровадження отриманих наукових результатів тощо.

Дослідженню синтезу та взаємовпливу інноваційного розвитку та економічної безпеки як об'єктів управління були присвячені окремі праці фахівців. Так, першим синтезував ці явища С. Шкарлет, який запропонував комплексну категорію «інноваційний розвиток – економічна безпека». Найближчим до вирішення завдання синтезу інноваційного розвитку та економічної безпеки у складі синтезованого об'єкта управління є дослідження С. Лабунської, в яких розглядається поняття «економічна безпека інноваційної діяльності підприємства», що визначає вплив інноваційної діяльності на стан економічної безпеки підприємства [4, с. 235–236].

Так, реалізація економічної безпеки підприємства ґрунтується на комплексному забезпеченні інноваційних процесів, що спрямовані на підвищення їх ефективності. Активізація впровадження інноваційних процесів на підприємстві залежить від таких основних факторів, як економічні, технологічні, організаційно-управлінські, правові, фактори професійної підготовки кадрів. Вплив цих факторів залежить від спільних зусиль держави, регіональних органів влади та підприємств.

Одними з ключових напрямів забезпечення безпеки підприємств є досягнення та підтримання ефективного функціонування інноваційної сфери, від стану якої багато в чому залежить реалізація всієї сукупності регіональних та національних економічних інтересів. Динамічний та прогресивний інноваційний розвиток господарюючих суб'єктів на

всіх рівнях сприяє зменшенню значущості ресурсної бази, підвищенню конкурентоспроможності економіки й формуванню сучасної моделі економічного зростання, визначає здатність національної економіки переходити на передові технології на власній основі в умовах зростаючої глобалізації світової економіки. Подібно до того, як економічна безпека є базисом системи національної безпеки, безпека в інноваційній сфері становить основу економічної безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання [5; 6].

Основними завданнями ефективної економічної безпеки підприємства мають бути забезпечення фінансової стійкості та незалежності підприємства; забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективно організації структури управління підприємством; досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища; якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства; забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [7].

Таким чином, ефективна система економічної безпеки підприємства має включати такі функціональні складові (рис. 1):

- фінансова складова, спрямована на забезпечення фінансової стійкості підприємства, високих фінансових результатів діяльності, рентабельності, платоспроможності й ліквідності, прийняттого рівня дебіторсько-кредиторської заборгованості та недопущення банкрутства;
- кадрова складова, що передбачає захист персоналу та нейтралізацію загроз, пов'язаних із ним;
- техніко-технологічна складова, що визначає можливі небезпеки для технологічного потенціалу та розробляє адекватні механізми задля підсилення конкурентоспроможності підприємства;
- ресурсна складова, що полягає в нейтралізації можливих загроз стосовно забезпечення підприємства основними видами ресурсів (матеріальними);
- інформаційна складова, спрямована на захист інформаційних каналів, збирання інформації стосовно внутрішнього й зовнішнього середовища;
- екологічна складова, що забезпечує дотримання чинних екологічних норм, мінімізацію втрат від забруднення довкілля;
- силова складова, що передбачає фізичний захист майна та ресурсів, зокрема працівників;

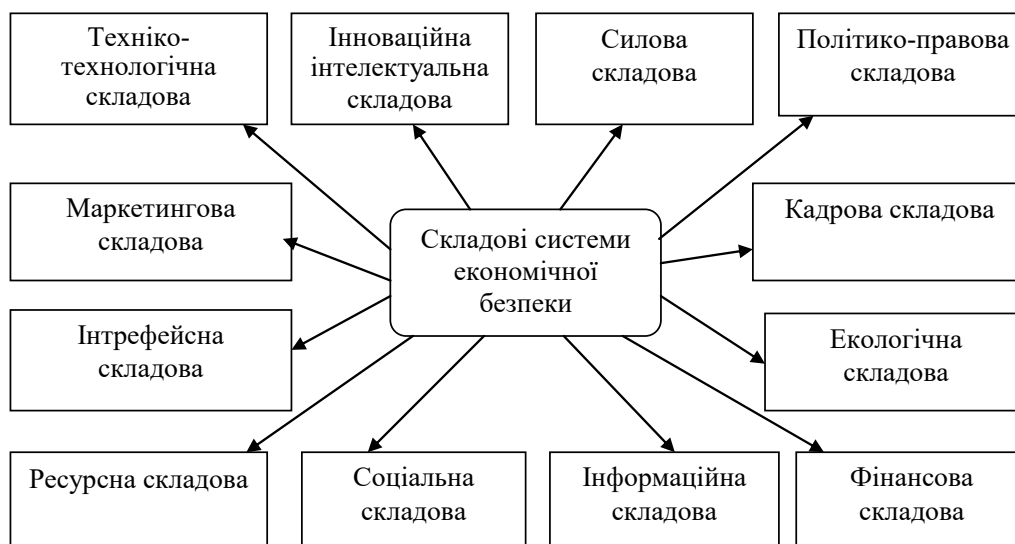


Рис. 1. Функціональні складові системи економічної безпеки підприємства

– політико-правова складова, спрямована на захист правових інтересів підприємства та гнучкість управлінських рішень відповідно до умов політико-правового середовища, що склались;

– інноваційна-інтелектуальна складова, націлена на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто сукупність прав на інтелектуальну власність або її використання (на відміну від кадрової складової, інноваційно-інтелектуальна носієм інтелектуального капіталу визначає не тільки людину, але й інших носіїв нематеріальних активів; інтересами інноваційно-інтелектуальної складової є отримання статусу науково-виробничого підприємства, підвищення рівня винахідницької та раціоналізаторської активності, отримання грантів, оперативне впровадження отриманих наукових результатів тощо);

– інтерфейсна складова, що характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами, а саме постачальниками, торговими та збутовими посередниками, інвесторами, споживачами;

– маркетингова складова, що включає ринкові інтереси, а саме збільшення та розширення попиту та обсягів продаж відповідно; прискорення обігу оборотних активів, вдосконалення післяпродажного сервісу; активізацію рекламної діяльності;

– соціальна складова, що передбачає підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу (високий рівень цієї функціональної складової соціально-економічної безпеки підприємства визначають показники зниження плинності кадрів, удосконалення системи мотивації, підвищення освітньо-професійного рівня працівників, створення єдиної корпоративної культури, підвищення рівня соціальної відповідальності тощо).

Слід зазначити, що високі результати реалізації інноваційних проєктів та програм можуть досяга-

тися за умов формування висококваліфікованої проєктної команди. До її складу повинні входити, крім дослідників і проєктувальників, спеціалісти з інноваційного менеджменту, спроможні просувати нові технології, продукти на ринок, обґрунтувати ефективні фінансові, організаційні рішення, досконало володіти методами проєктного управління тощо, тобто інноваційний менеджер є своєрідним посередником між розробниками новітньої ідеї та ринком збуту, забезпечує ефективну взаємодію вчених, виробників, інвесторів.

Професія інноваційного менеджера передбачає поетапне вирішення різнопланових завдань, таких як маркетингове дослідження ринку задля виявлення потреби населення в нових продуктах, послугах, матеріалах, високих технологіях; попередній розрахунок обсягу потреб в інноваційному продукті; пошук (створення) й аналіз інноваційних ідей, що відповідають потребам населення; розроблення проєкту зі впровадження ідеї, маркетингової політики й бізнес-плану; пошук відповідного підприємства, здатного впровадити цю інновацію; спільна робота з конкретним підприємством щодо розроблення технології та техніки виробництва продукції; пошук постачальників необхідного обладнання та сировини, укладання контрактів.

Менеджери, відповідальні за інноваційну діяльність, повинні якісно забезпечувати взаємозв'язок між відповідними структурними підрозділами підприємства й зовнішнім середовищем. До сфери компетенції менеджера входить вирішення питань щодо доцільності проведення науково-дослідних та конструкторських розробок власними силами або силами спеціалізованих організацій, придбання ліцензії. Інноваційний менеджер повинен володіти методами розрахунків грошових потоків від реалізації інноваційних проєктів та у віддаленій перспективі в умовах невизначеності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, інноваційна діяльність є основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що стає визначальним фактором забезпечення економічної безпеки господарської системи та її сталого розвитку, тому перехід на інноваційну модель розвитку – це не тільки державна задача, але й реальна, об'єктивно наявна потреба будь-якого функціонуючого в умовах ринкової економіки підприємства. Спонукальним мотивом розвитку інноваційної діяльності підприємства є перш за все ринкова конкуренція. Однак багато підприємств хочуть не тільки зберегти свої позиції на ринку, але й зміцнити їх, що неможливо без впровадження інноваційних підходів в усі сфери виробничо-господарської діяльності. Необхідною умовою підвищення ефективності техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства є кадрове забезпечення, яке сьогодні неможливе без підготовки інноваційних менеджерів. Забезпечення економічної безпеки підприємства не є прерогативою виключно одного відділу, служби або групи осіб. Вона повинна підтримуватися всією внутрішньою структурою підприємства: від керівництва до рядових працівників, усіма ланками й структурами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурда І. Економічна безпека підприємства та місце в ній кадрової безпеки. *Ефективна економіка*. 2011. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=743> (дата звернення: 25.11.2019).
2. Філіппова С. Аналітичні інструменти системи економічної безпеки суб'єктів господарювання: монографія. Донецьк : Ноулідж (донецьке відділення), 2012. 179 с.
3. Продіус О. Особливості забезпечення економічної безпеки підприємств в розвинутих країнах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. № 19. С. 79–82.
4. Волощук Л. Концептуальні засади управління економічно-безпечним інноваційним розвитком промислового підприємства та формування його аналітичних інструментів. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1 (17). С. 234–241.
5. Гапак Н. Економічна безпека підприємства: сутність, зміст та основи оцінки. *Науковий вісник*

Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2013. Вип. 3 (40). С. 62–65.

6. Троць І. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2012. № 1 (59). С. 223–227.

7. Куделя Л. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5 (2). С. 125–128.

REFERENCES:

1. Burda I. (2011) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva ta mistse v nii kadrovoi bezpeky [Economic security of the enterprise and its place of personnel security]. *Efektivna ekonomika*, vol. 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=743> (accessed 25 November 2019).
2. Filyppova S. (2012) Analitichni instrumenty systemy ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia [Analytical tools for economic security of economic entities]. Donetsk : Noulidzh.
3. Prodius O. (2016) Osoblyvosti zabezpechenia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv v rozvynutykh krainakh [Features of economic security of enterprises in developed countries]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment*, vol. 19, pp. 79–82.
4. Voloshchuk L. (2015) Kontseptualni zasady upravlinnia ekonomichno-bezpechnym innovatsiynym rozvytkom promyslovoho pidpriemstva ta formuvannia yoho analitichnykh instrumentiv [Conceptual bases of management of economically safe innovative development of industrial enterprise and formation of its analytical tools]. *Ekonomika: realii chasu*, vol. 1 (17), pp. 234–241.
5. Hapak N. (2013) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist, zmist ta osnovy otsinky [Economic security of the enterprise: essence, content and basics of evaluation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu: Serii: Ekonomika*, vol. 3 (40), pp. 62–65.
6. Trots I. (2012) Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky na pidpriemstvi z metoiu poperedzhennia bankrutstva [Ensuring economic security at the enterprise in order to prevent bankruptcy]. *Visnyk Zhytomirskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu*, vol. 1 (59), pp. 223–227.
7. Kudelia L. (2014) Formuvannia kontseptsii zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Formation of the concept of ensuring the economic security of enterprises]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, vol. 5 (2), pp. 125–128.

Prodius OksanaCandidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Head of Management Department
Odessa National Polytechnic University**Tsibulko Andrey**

Odessa National Polytechnic University

**INTENSIFICATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES AS AN IMPORTANT CONSTITUENT
OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE**

The purpose of the article. Against the backdrop of intensification of crisis phenomena of different origin in the modern enterprise management system, there is a need to create a unit whose task is to form management actions to ensure the economic security of the enterprise. The fact that economic security is a universal category, which reflects the security of the subjects of socio – economic relations at all levels, starting with the state and ending with each of its citizens, is a confirmation of the great relevance of this problem. The level of economic security depends on how effectively the management of the company avoids possible threats and eliminates the negative effects of certain negative elements of the external and internal environment. Each of the functional components of economic security should reflect the specifics of the implementation of security measures for specific areas of activity of the enterprise, its structural units or resources. However, in the aggregate, they must complement each other in a harmonious way, creating the preconditions for forming a coherent economic security system. In modern conditions of functioning for business entities is one of the major economic threats enterprise security is a low innovation activity that due to the use of outdated technologies, imperfect ones methods and forms of organization of production and management, absence of the fulfilled mechanisms of innovative activity, inefficient scheme of interaction of scientific institutions with commercial structures, imperfection of organizational and economic mechanism of development of innovations.

Methodology. The main methodological method of research is the system-structural approach, which allows the most effective organization of the search for the solution of the tasks. Also, methods of comparative, functional analysis, classification are used. Theoretical and methodological basis of work were theoretical positions and scientific principles, developed by domestic and foreign specialists in the field of the economic security.

Results. An important functional component of the economic security of the enterprise today is innovation-intellectual, which is aimed at preserving and developing the intellectual potential of the enterprise, that is, a set of intellectual property rights or its use. In contrast to the personnel component, not only a person but also other carriers of intangible assets can act in an innovative and intellectual carrier of intellectual capital.

Dynamic and progressive innovative development of business entities at all levels contributes to reducing the importance of the resource base, improving the competitiveness of the economy and the formation of a modern model of economic growth, determines the ability of the national economy to move to advanced technologies on its own basis in the context of growing globalization. Just as economic security is the basis of the national security system, security in the innovation sphere forms the basis of the economic security of the enterprise in the present economic conditions.

Practical implications. Thus, innovation is the basis for ensuring the competitiveness of the enterprise, which in turn becomes a determining factor in ensuring the economic security of the economic system and its sustainable development. Therefore, the transition to an innovative model of development is not only a state task, but also a real, objectively existing need of any operating in the market economy of the enterprise.

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ТРАНСПОРТНИХ ФУНКЦІЙ

JUSTIFICATION OF THE PURPOSE OF USING THE OUTSOURCING OF TRANSPORT FUNCTIONS

Стаття присвячена актуальним питанням обґрунтування доцільності використання аутсорсингу суб'єктами господарювання. Наведено та охарактеризовано основні методичні підходи щодо визначення ефективності використання аутсорсингу. Запропоновано оцінювання економічної ефективності передавання на аутсорсинг транспортних функцій матеріально-технічного постачання та збуту продукції здійснювати на основі інтегрального показника, який враховує зміну таких показників, як: ринкова частка підприємства; рентабельність продажів продукції; частка нереалізованої продукції у вартості товарної маси; фондовіддача основних виробничих засобів; оборотність сировинних запасів; ритмічність поставок; забезпеченість матеріально-технічними ресурсами; продуктивність праці. Виконано оцінку економічної ефективності передавання на аутсорсинг транспортних функцій в умовах конкретного суб'єкта господарювання за запропонованою методикою.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, суб'єкт господарювання, релевантні витрати, показники, ефективність.

Стаття посвящена актуальним вопросам обоснования целесообразности использования аутсорсинга субъектами хозяйствования. Приведены и охарактеризованы основные методические подходы к определению эффективности использования аутсорсинга. Предложено оценку экономической эффективности передачи на аутсорсинг транспортных функций материально-технического снабжения и сбыта продукции осуществлять на основе интегрального показателя, который учитывает изменение следующих показателей: рыночная доля предприятия; рентабельность продаж продукции; доля нереализованной продукции в стоимости товарной массы; фондоотдача основных производственных средств; оборачиваемость сырьевых запасов; ритмичность поставок; обеспеченность материально-техническими ресурсами; производительность труда. Выполнена оценка экономической эффективности передачи на аутсорсинг транспортных функций в условиях конкретного предприятия по предложенной методике.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов, субъект хозяйствования, релевантные затраты, показатели, эффективность.

УДК 005.531.43:331.343.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-56>

Семенова Т.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Національна металургійна академія України

Кошева Г.В.

магістр

Національна металургійна академія України

The article is devoted to topical issues of substantiating the feasibility of using outsourcing by business entities. The concepts of "outsourcing" were investigated. The main methodological approaches for determining the effectiveness of using outsourcing are given and characterized. The advantages and disadvantages of each of them were described. Three conceptual approaches were identified to determining the economic efficiency of outsourcing activities by the client company. A generalized coefficient of efficiency is proposed to be applied at the enterprise of using outsourcing for business functions. The stages of evaluating the indicator are considered. An evaluation of the economic efficiency of outsourcing the transport functions of material and technical supply and marketing of products is proposed. The methodology is developed for calculating the integral indicator. The methodology is based on a comparison of the main indicators of the business entity before and after outsourcing. The following indicators are proposed for calculation: change in the market share of the enterprise; change in the profitability of product sales; a change in the share of unsold products in the value of the commodity mass; change in capital productivity of fixed assets; change in the turnover of raw materials; change in the rhythm of supplies; changing the supply of material and technical resources; change in labor productivity. The evaluation of the economic efficiency of the transfer of outsourcing transport functions was carried out in the context of a particular wholesale and retail trade enterprise using the proposed methodology. Half of the indicators improved their values, the other half did not change due to the transfer of the transport function to outsourcing the transport company. The values of all indicators correspond to the recommended optimal values, this indicates the use of outsourcing. The integral indicator of outsourcing efficiency is of high importance, which indicates the feasibility of transferring the transport function to the outsourcing of the transport company by the business entity.

Key words: outsourcing, business process outsourcing, business entity, relevant costs, indicators, efficiency.

Постановка проблеми. Актуальність розгляду аутсорсингу пов'язана з його широким розповсюдженням у світі, оскільки його застосування дає змогу значною мірою підвищити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання за рахунок раціоналізації управлінської та виробничої діяльності, зниження витрат, фокусування на інноваціях. Застосування аутсорсингу є необхідним заходом для підприємств, що мають на меті суттєво підвищити конкурентоспроможність за рахунок використання нових технологій, реструктуризації менеджменту та оптимізації виробничих процесів. Світовий досвід підтверджує, що переваги аутсорсингу є невід'ємною частиною успішних підприємств, оскільки забезпечують високий рівень конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості здійснення аутсорсингу та методичні підходи щодо оцінки доцільності його використання досліджують вітчизняні та закордонні економісти, такі як Б.А. Анікін, А.Г. Загородній, Г.О. Партин, Є.М. Куцин, Л.О. Лігоненко, Ю.Ю. Фролова, Л.В. Чижевська, І.М. Вигівська, А.П. Дикий, А.С. Скакун, Н.М. Шмиголь та інші. Однак одним із дискусійних питань, яке недостатньо висвітлено у працях науковців, є оцінювання ефективності здійснення аутсорсингових операцій на підприємствах.

Основним недоліком підходів до визначення ефективності використання аутсорсингу є те, що вони не враховують якісної складової частини аутсорсингової діяльності, адже використання аутсорсингу впливає не тільки на зменшення витрат

та зростання обсягів реалізації продукції та прибутку, а й на покращення якості продукції. Звідси можна зробити висновок, що під час комплексного аналізу результативності аутсорсингу потрібно враховувати не тільки кількісну зміну параметрів діяльності, а й якісні зміни у функціонуванні суб'єкта господарювання та зумовлений цим приріст доходу та прибутку.

На практиці, визначаючи ефективність аутсорсингу, підприємства-замовники, як правило, порівнюють лише витрати на оплату праці працівників, функції яких планують передати на аутсорсинг, із витратами на здійснення цих операцій аутсорсером. Проте за такого підходу під час порівняння витрат враховуються не усі релевантні витрати на виконання бізнес-процесів, до яких, окрім заробітної плати, належать витрати на технологічне забезпечення діяльності, організацію виробничого процесу, програмне забезпечення, витрати на оплату відпусток, лікарняних працівникам і можливих штрафів, пов'язаних з особливостями діяльності певного відділу на підприємстві, податкові відрахування тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування доцільності використання аутсорсингу як інструменту підвищення ефективності суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг означає передачу неосновних функцій або бізнес-процесів деякого суб'єкта господарювання і всіх пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру) [1]. Зокрема, прикладом такого розгляду аутсорсингу можна назвати дослідження Б.А. Анікіна та Т.А. Родкіної, які розглядають аутсорсинг як виконання окремих функцій або бізнес-процесів іншою організацією [2], або З. Айвазяна, який характеризує аутсорсинг як передавання допоміжних функцій іншій організації, яка спеціалізується в певній галузі [3]. Такої ж думки щодо визначення аутсорсингу дотримуються й С.О. Календжян [4], Дж. Б. Хейвуд [5]. Отже, ключове змістовне розуміння аутсорсингу полягає в передачі функцій або бізнес-процесів від одного суб'єкта господарювання іншим, що і підкреслюють у своїх роботах відповідні дослідники. При цьому передача таких функцій або бізнес-процесів здійснюється відповідно до відокремлення функціональних напрямів діяльності суб'єкта господарювання, що може визначати й окремі напрями ведення аутсорсингу.

Проаналізувавши основні показники оцінки ефективності використання аутсорсингу в господарській діяльності суб'єктів господарювання, можна зробити висновок, що аналіз ефективності аутсорсингу на підприємстві можна здійснювати як на основі специфічних показників за певними видами аутсорсингу, наприклад процесу виробни-

цтва чи показників визначення ефективності трудових ресурсів (у разі виробничого аутсорсингу чи аутстафінгу), так і за допомогою узагальнюючих показників оцінки ефективності діяльності підприємства. Залежно від поставлених завдань і напрямів діяльності підприємства та особливостей функцій, переданих зовнішньому підряднику, для визначення ефективності аутсорсингу потрібно вибирати відповідні параметри. Окрім цього, визначаючи ефективність аутсорсингу, потрібно здійснювати аналіз не тільки кількісних, а й якісних показників фінансово-господарчої діяльності суб'єкта господарювання, оскільки часто аутсорсингова діяльність спрямована саме на їх покращення.

Прийняття рішення про перехід на аутсорсинг має передувати ретельне обґрунтування його доцільності. У сучасній українській та зарубіжній економічній літературі є різні підходи до оцінки доцільності використання аутсорсингу на підприємстві:

1) методика оцінки ефективності аутсорсингової діяльності шляхом порівняння витрат, понесених на виконання функцій аутсорсером та власними силами. Виконується порівняння можливих додаткових доходів та собівартості бізнес-функцій власними силами із сукупними витратами, ризиками та можливими втратами у разі замовлення бізнес-функції в аутсорсера. Отримання позитивного результату свідчить на користь використання аутсорсингу;

2) методика оцінки ефективності аутсорсингової діяльності шляхом розрахунку коефіцієнтів;

3) методика оцінки ефективності аутсорсингової діяльності через визначення критеріїв та показників оцінки;

4) методика оцінки ефективності аутсорсингової діяльності шляхом визначення зміни доходів та витрат [6].

В умовах суб'єкта господарювання, який було досліджено, передбачається використання аутсорсингу бізнес-процесів – передавання стороннім організаціям логістичних – транспортних послуг, тобто тих процесів і послуг, які не є основними у підприємницькій діяльності.

З урахуванням особливостей діяльності суб'єкта господарювання з метою оцінки ефективності аутсорсингової діяльності нами пропонується застосовувати узагальнений коефіцієнт ефективності використання аутсорсингу. Для цього потрібно виконати такі дії:

1) здійснюється розрахунок фактичного показника релевантних витрат на виконання бізнес-функцій на підприємстві та розрахунок планового показника витрат на виконання бізнес-функцій зовнішнім суб'єктом.

Релевантні витрати – це витрати, величина яких може бути змінена внаслідок прийняття

управлінського рішення про використання аутсорсингу [7]. Релевантні витрати включають усі змінні витрати підприємства-замовника, які пов'язані із здійсненням конкретної функції, яка передається на аутсорсинг. Більшість постійних витрат підприємства, як правило, є нерелевантними, бо їхній обсяг зазвичай залишається без змін у результаті співпраці з аутсорсером;

2) релевантні витрати замовника на виконання певної функції чи бізнес-процесу порівнюються із витратами на її здійснення аутсорсером.

Використання аутсорсингу можна вважати вигідним, якщо витрати на аутсорсинг нижчі за релевантні витрати на виконання певної функції чи бізнес-процесу власними силами.

Слід зауважити, що такий підхід можна застосовувати тільки в короткостроковому періоді, оскільки після передавання функції на виконання аутсорсеру та реорганізації виробничо-господарської структури суб'єкта господарювання постійні витрати також можуть зазнати певних змін;

3) здійснюється розрахунок економії виконання певних бізнес-функцій зовнішнім суб'єктом;

3) розраховується коефіцієнт ефективності аутсорсингу як відношення економічного ефекту передачі бізнес-функцій аутсорсеру до витрат на здійснення бізнес-функції зовнішнім суб'єктом. Використовувати аутсорсинг доцільно у тому разі, якщо коефіцієнт ефективності аутсорсингу має позитивне значення.

Рівень витрат підприємства-замовника у разі здійснення аутсорсингової діяльності може не зменшитися, проте відбудеться скорочення тривалості операційного циклу, поліпшення якості продукції, зростання доходів, використання вивільненої частини оборотних активів тощо, тобто і результати фінансово-господарчої діяльності підприємства покращаться. У такому разі доцільно порівняти темпи приросту основних результатів діяльності підприємства, таких як дохід, витрати і прибуток. За ефективного використання аутсорсингу темп зростання доходу повинен випереджати темп зростання витрат, а темп зростання прибутку – бути вищим від темпу зростання обсягу продажів. Більш високий темп зростання прибутку порівняно з темпом зростання доходу означає бережливе використання ресурсів, зниження собівартості одиниці продукції та підвищення рівня рентабельності продажів.

Отже, можна виділити три концептуальні підходи до визначення економічної ефективності аутсорсингової діяльності підприємством-замовником:

1) на основі розрахунку витратної ефективності аутсорсингу. Цей показник доцільно використовувати за умови, що доходи підприємства будуть незмінними та коли метою аутсорсингу є зменшення витрат;

2) порівнянням темпів приросту доходу, витрат та прибутку підприємства-замовника до і після здійснення аутсорсингової діяльності;

3) з використанням оціночних показників, як узагальнюючих, так і за окремими видами аутсорсингу.

В умовах суб'єкта господарювання, який було досліджено, передбачається використання аутсорсингу транспортних послуг, тому нами було запропоновано відповідну удосконалену методику, яка основана на порівнянні основних показників роботи підприємства-замовника до і після здійснення аутсорсингової діяльності.

Оцінку економічної ефективності передавання на аутсорсинг транспортних функцій матеріально-технічного постачання та збуту продукції пропонуємо здійснювати на основі визначення таких показників:

- 1) зміна ринкової частки підприємства (ΔC_p);
- 2) зміна рентабельності продажів продукції (ΔP_n);
- 3) зміна частки нереалізованої продукції у вартості товарної маси ($\Delta C_{нп}$);
- 4) зміна фондівіддачі основних виробничих засобів ($\Delta \Phi_{\theta}$);
- 5) зміна оборотності сировинних запасів (ΔO_{cs});
- 6) зміна ритмічності поставок ($\Delta K_{рп}$);
- 7) зміна забезпеченості матеріально-технічними ресурсами ($K_{зр}$);
- 8) зміна продуктивності праці ($\Delta \Gamma_n$).

Інтегральний показник ефективності аутсорсингу транспортних функцій ($E_{атф}$) пропонується розраховувати за такою формулою:

$$E_{атф} = \Delta C_p \times \Delta P_n \times \frac{1}{\Delta C_{нп}} \times \Delta \Phi_{\theta} \times \Delta O_{cs} \times \Delta K_{рп} \times \Delta K_{зр} \times \Delta \Gamma_n \quad (1)$$

Отримані результати пропонується оцінювати таким чином:

- якщо $E_{атф} \leq 1$ – недоцільно використовувати аутсорсинг;
- якщо $1 < E_{атф} \leq 1,5$ – доцільність використання аутсорсингу буде залежати від якісних показників;
- якщо $1,5 < E_{атф}$ – доцільно використовувати аутсорсинг.

Додаткову ефективність аутсорсингу транспортних функцій можна також обчислити, визначивши зменшення витрат за рахунок: оптимізації системи постачання; простоїв у виробничому процесі, зумовлених нестачею сировини і матеріалів; прискорення оборотності запасів; зменшення ліквідації частини запасів тощо.

Нами було виконано оцінку економічної ефективності передавання на аутсорсинг транспортних функцій матеріально-технічного постачання та збуту продукції в умовах конкретного суб'єкта господарювання оптової та роздрібною торгівлі за запропонованою методикою.

Основні показники оцінки економічної ефективності передавання на аутсорсинг транспортних функцій

№ п/п	Назва показників	Оптимальне значення	Фактичне значення
1	Зміна ринкової частки підприємства	≥ 1	1
2	Зміна рентабельності продажів продукції	≥ 1	1,08
3	Зміна частки нереалізованої продукції у вартості товарної маси	≤ 1	1
4	Зміна фондівіддачі основних виробничих засобів	≥ 1	1,98
5	Зміна оборотності сировинних запасів	≥ 1	1,27
6	Зміна ритмічності поставок	≥ 1	1
7	Зміна забезпеченості матеріально-технічними ресурсами	≥ 1	1
8	Зміна продуктивності праці	≥ 1	1,09
	Ефективність аутсорсингу транспортних функцій	$\geq 1,5$	2,97

З метою скорочення витрат на транспортування продукції та підвищення ефективності роботи суб'єкта господарювання нами винесено пропозицію про відмову від використання власного вантажного автомобіля. Натомість розглянута можливість передання транспортної функції на аутсорсинг транспортній компанії, яка має власний вантажний транспорт та буде виконувати транспортування продукції суб'єкта господарювання (споживачу, перевезення на склад, магазин, майстерню тощо), а також продаж їй власного автомобіля за ринковою вартістю.

Витрати на організацію проведення підприємством-замовником заходів щодо реалізації аутсорсингової діяльності було враховано у розрахунках реальної ціни продажу власного вантажного автомобіля транспортній компанії, який було запропоновано для продажу зі знижкою 5% від ринкової вартості.

Очікуваний обсяг збитків підприємства-замовника внаслідок виникнення ризиків співпраці з аутсорсером оцінюється суб'єктом господарювання у розмірі 5% від планового обсягу реалізації продукції.

Витрати, пов'язані з використанням власного вантажного автомобіля, становлять 4670,51 грн/день, а за умови передання транспортної функції на аутсорсинг транспортній компанії витрати підприємства становитимуть 4170 грн/день. Отже, у разі використання транспортного аутсорсингу замість використання власного автомобіля можлива економія становить 500,51 грн/день або 125127 грн/рік. Додаткова вигода від передання транспортної функції на аутсорсинг транспортній компанії за рахунок перевищення реальної (ринкової) вартості вантажного автомобіля над залишковою вартістю становить 73800 грн.

Показники визначення економічної ефективності аутсорсингу та їхні оптимальні значення наведені у таблиці 1.

Отже, за рахунок передання транспортної функції на аутсорсинг транспортній компанії поло-

вина показників покращили свої значення, інша половина не змінилася. Значення усіх показників відповідають рекомендованим оптимальним значенням, що свідчить на користь використання аутсорсингу.

Інтегральний показник ефективності аутсорсингу становить 2,97, тобто значно вище мінімального рекомендованого значення. Таким чином, можна зробити висновок про доцільність передання суб'єктом господарювання транспортної функції на аутсорсинг транспортній компанії.

Оцінка результативності аутсорсингу здійснюється комплексно з урахуванням усіх доходів, витрат, фінансових результатів, ризиків і переваг, пов'язаних зі здійсненням такого виду діяльності. Основною умовою забезпечення об'єктивності розрахунків економічної ефективності аутсорсингової діяльності за допомогою системи оціночних показників є врахування лише тих змін, що відбулися внаслідок її здійснення, а не інших зовнішніх чи внутрішніх чинників.

Висновки з проведеного дослідження. Формування системи показників визначення економічної ефективності аутсорсингової діяльності дає можливість комплексно оцінити отримані результати, ідентифікувати основні напрями покращення виробничо-господарської діяльності підприємства, а також прийняти управлінські рішення щодо продовження або припинення співпраці з аутсорсером.

Перспективами подальших досліджень є поглиблений аналіз ефективності аутсорсингової діяльності та її впливу на показники роботи суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1996. 496 с.
2. Логистика : учебное пособие / Аникин Б.А. и др.; под ред. Аникина Б.А. Родкиной Т.А. ; Москва : Проспект, 2015. 408 с.

3. Айвазян З. Аутсорсинг, или как разместить производство в одной комнате. *Финансист*. 2005. № 4. С. 38–43.

4. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний : монография. Москва : Дело. 2003. 270 с.

5. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. Москва : Изд. дом «Вильямс». 2004. 176 с.

6. Скакун Л.С. Оцінка ефективності бухгалтерського аутсорсингу: систематизація та аналіз підходів. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1528/1/31.pdf> (дата звернення: 08.11.2019).

7. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства. *Фінанси України*. 2009. № 9 (166). С. 87–97.

2. Anikin B.A. Rodkina T. A. (ed.) (2015) *Logistika* [Logistics]. Moscow: Prospekt. (in Russian)

3. Ayvazyan Z. (2005) Outsourcing, ili kak razmestit' proizvodstvo v odnoy komnate [Outsourcing, or how to place production in one room]. *Financier*, no. 4, pp. 38–43.

4. Kalendzhyan S. O. (2003) *Autsorsing i delegirovanie polnomochiy v deyatel'nosti kompaniy* [Outsourcing and delegation of authority in the activities of companies]. Moscow: Delo. (in Russian)

5. Haywood Dzh. B. (2004) *Autsorsing: v poiskakh konkurentnykh preimushchestv* [Outsourcing: Seeking Competitive Advantage]. Moscow: Williams. (in Russian)

6. Skakun L. S. (2014) *Otsinka efektyvnosti bukhhalterskoho autsorsynhu: systematyzatsiia ta analiz pidkhodiv* [Assessing the effectiveness of accounting outsourcing: systematization and analysis of approaches]. Available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1528/1/31.pdf> (accessed 8 November 2019).

7. Zahorodnii A.H., Partyn H. O. (2009) *Autsorsynh ta yoho vplyv na vytraty pidpriemstva* [Outsourcing and its impact on enterprise costs]. *Finance of Ukraine*, no. 9 (166), pp. 87–97.

REFERENCES:

1. Rayzberg B. A., Lozovskiy L. M., Starodubtseva E. B. (1996) *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar'* [Modern economic dictionary]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)

Semenova Tetyana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
National Metallurgical Academy of Ukraine

Kosheva Halyna

Master
National Metallurgical Academy of Ukraine

JUSTIFICATION OF THE PURPOSE OF USING THE OUTSOURCING OF TRANSPORT FUNCTIONS

The purpose of the article. The relevance of considering outsourcing is associated with its wide distribution in the world, since its use can significantly increase the competitiveness of enterprises by reducing costs, streamlining production and management activities, focusing on innovation. The rationale for the use of outsourcing as a tool to improve the efficiency of business entities is the aim of the study.

Methodology. In the process of research were used methods of calculating the deviation of absolute, average and relative variables, dynamics methods.

Results. Outsourcing means the transfer of non-core functions or business processes of a business entity and all related assets to the management of a professional contractor (outsourcer).

The use of outsourcing of transport services is assumed in the conditions of the enterprise that was investigated, so we proposed an appropriate improved methodology. The methodology is based on a comparison of the main indicators of the enterprise before and after outsourcing.

We propose to evaluate the economic efficiency of outsourcing the transfer of the transport functions on the basis of determining the following indicators: a change in the market share of the enterprise; change in the profitability of sales of products;

- 1) a change in the share of unsold products in the value of the commodity mass;
- 2) change in capital productivity of fixed assets;
- 3) change in the turnover of raw materials;
- 4) change in the rhythm of supplies;
- 5) change in the provision of material and technical resources;
- 6) change in labor productivity.

The integral indicator of the efficiency of outsourcing transport functions ($E_{\text{атф}}$) is proposed to be calculated as a product of the above indicators. The change in the share of unsold products in the value of the mass of commodities is the only indicator that is in the denominator.

The results obtained are proposed to be evaluated as follows:

- if $E_{\text{атф}} \leq 1$ – it is impractical to use outsourcing;
- if $1 < E_{\text{атф}} \leq 1,5$ – the feasibility of using outsourcing will depend on quality indicators;
- if $1,5 < E_{\text{атф}}$ – it is advisable to use outsourcing.

Practical implications. Half of the indicators improved their values, the other half did not change due to the transfer of the transport function to outsourcing the transport company. The value of all indicators corresponds to the recommended optimal value, which indicates the use of outsourcing.

The integral indicator of outsourcing efficiency is 2.97; it indicates the feasibility of transferring the transport function to the outsourcing of the transport company by the business entity.

Value / originality. The formation of a system of indicators for determining the economic efficiency of outsourcing activities makes it possible to comprehensively evaluate the results obtained, identify the main areas of improvement in the production and business activities of the business entity, and make managerial decisions regarding the continuation or termination of cooperation with the outsourcer.

An in-depth analysis of the effectiveness of outsourcing activities and their impact on the performance of a business entity is the prospect of further development.

ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN RETAIL TRADE COMPANIES

У статті проведено аналіз динаміки зміни продуктивності праці підприємств роздрібно-ї торгівлі за останні три роки на прикладі ПП «БудМаркет». Досліджено та класифіковано основні фактори та резерви зростання продуктивності праці персоналу. На основі даних ПП «Будмаркет Бердянськ» проведено аналіз за основними показниками: виробітком та трудомісткістю у вартісних вимірниках, отримано результати про стан продуктивності праці підприємства за останні три роки. Виконано аналіз відхилення продуктивності праці за останні три роки двома способами: ланцюговим та базисним. Виявлено резерви підвищення продуктивності праці, виконано їх економічну оцінку. За результатами аналізу даних розроблено програму управління продуктивністю праці на ПП «Будмаркет Бердянськ». Розроблено рекомендації стосовно шляхів підвищення продуктивності праці, використовуючи внутрішньовиробничі резерви. За допомогою одного з методів факторного аналізу – методу ланцюгових підстановок – проаналізовано доцільність та ефективність реалізації запропонованих заходів щодо підвищення продуктивності праці персоналу підприємства ПП «Будмаркет Бердянськ».

Ключові слова: продуктивність праці, торговельне підприємство, ефективність праці, факторний аналіз, резерви підвищення продуктивності праці.

В статті проведено аналіз динаміки змінення продуктивності праці підприємств роздрібно-ї торгівлі за останні три роки на прикладі ПП «БудМаркет».

приятый розничной торговли за последние три года на примере ЧП «Будмаркет Бердянск». Исследованы и классифицированы основные факторы и резервы роста производительности труда персонала. На основе данных ЧП «Будмаркет Бердянск» проведен анализ по основным показателям: выработке и трудоемкости в стоимостных измерителях, получены результаты о состоянии производительности труда предприятия за последние три года. Выполнен анализ отклонения производительности труда за последние три года двумя способами: цепным и базисным. Выявлены резервы повышения производительности труда, выполнена их экономическая оценка. По результатам анализа данных разработана программа управления производительностью труда на ЧП «Будмаркет Бердянск». Разработаны рекомендации относительно путей повышения производительности труда, используя внутрипроизводственные резервы. С помощью одного из методов факторного анализа – метода цепных подстановок – проанализирована целесообразность и эффективность реализации предложенных мер по повышению производительности труда персонала предприятия ЧП «Будмаркет Бердянск».

Ключевые слова: производительность труда, торговое предприятие, эффективность труда, факторный анализ, резервы повышения производительности труда.

УДК 331.4; 338.3

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-57>

Сидорченко Т.Ф.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та фінансів
Бердянський державний педагогічний
університет

Бережна О.О.

студент
Бердянський державний педагогічний
університет

The most common and universal indicator that reflects the efficiency of the use of labor resources (personnel) of the company is the productivity of workers. Despite numerous studies by domestic and foreign scientists, methodical approaches to determining the labor productivity of retail workers are not sufficiently covered in modern scientific publications. The level of labor productivity is determined by the number of products (volume of work or services) produced by one worker per unit of working time (hour, shift, day, month, quarter, year) or the amount of working time spent producing the unit of production (performance of works or services). The article analyzes the dynamics of changes in labor productivity of retailers for the last three years on the example of private enterprise "Budmarket Berdyansk". The practical value of the article is that the measures have been proposed to increase the productivity of personnel in the next year. The main factors of personnel productivity growth have been investigated and classified. The characteristic features and specialty of the work of retail workers are highlighted. On the basis of data of PE "Budmarket Berdyansk" the analysis on the main indicators: production and labor input in cost measuring instruments was carried out. The results of the state of productivity of the company for the last three years were obtained. The analysis of the deviation of labor productivity for the last three years has been performed in two ways: the chain method and the basic one. Reserves of increase of productivity of labor are revealed and their economic estimation is made. Based on the results of data analysis, a program for managing productivity at the PE "Budmarket Berdyansk" has been developed, which consists of six main points. Recommendations on ways to increase productivity using internal reserves have been developed. Using one of the methods of factor analysis – the method of chain substitutions – the feasibility and effectiveness of the implementation of the proposed measures to improve the productivity of the personnel of PE "Budmarket Berdyansk" was analyzed. It is concluded that the systematic increase of labor productivity is a priority for improving the efficiency of any company.

Key words: labor productivity, trade enterprise, labor efficiency, factor analysis, reserves for improving labor productivity.

Постановка проблеми. У ринковій економіці підвищення продуктивності праці – основний чинник вирішення економічних проблем підприємства. Зміна співвідношення між затратами робочого часу і кількістю виробленої продукції характеризує рух продуктивності праці. Рівень і динаміка продуктивності праці визначаються складною взаємодією чинників: матеріально-технічних, організаційних, економічних, соціальних, природно-кліматичних, структурних тощо.

Сучасна економічна ситуація в Україні та кризовий стан справ на підприємствах зумовили

необхідність підвищення ефективності праці як на рівні підприємства, первинної ланки суспільного виробництва, так і на рівні усього народного господарства загалом. Систематичне зростання продуктивності праці має пріоритетне значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства, галузі, всього господарського комплексу. Саме тому вибрана тема є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження продуктивності праці, методів та резервів її підвищення займалися

багато українських науковців. Важливий внесок у розвиток досліджень шляхів підвищення продуктивності праці внесли Д.П. Богиня, О.І. Здоров, В.В. Кривошій, Н.О. Павловська, Н.Я. Пітель, В.А. Плаков, В. Філева, Ю. Фоміна, В.В. Шалімов та ін. Продуктивність праці на торговельних підприємствах досліджували сучасні економісти С.Н. Лебедева, Л.В. Мисникова, А.А. Фастовець, В.С. Марцин, А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко та ін. Незважаючи на численні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, методичні підходи до визначення продуктивності праці робітників роздрібної торгівлі недостатньо висвітлені в сучасних наукових виданнях.

Постановка завдання. Основною метою цього дослідження було виявлення резервів підвищення продуктивності праці, а також економічна оцінка їх упровадження і використання на прикладі торговельного підприємства ПП «БудМаркет». Також розглянуто основні напрями підвищення продуктивності праці для підприємств та можливості застосування методу ланцюгових підстановок в аналізі залежності рівня виробітку торговельного підприємства від обсягів реалізації продукції і затрат праці на її реалізацію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка організація відрізняється певним рівнем продуктивності праці, що має властивість підвищуватися або знижуватися залежно від різних факторів. Для того щоб підприємство могло розвиватися в наявних умовах, повинен здійснюватися безперервний процес підвищення продуктивності праці. Таким чином, основною умовою розвитку виробництва є зростання продуктивності праці. Воно має істотну значущість як фактор зниження витрат і отримання прибутку та необхідна для подальшого розвитку господарської діяльності.

Підвищення продуктивності праці є сьогодні однією з найбільш актуальних проблем у бізнесі. Пошук резервів продуктивності праці, розроблення заходів з реалізації цих резервів і впровадження цих заходів – один із головних етапів аналітичної роботи на підприємстві [1].

Найбільш загальним та універсальним показником, який відображає ефективність використання трудових ресурсів (персоналу) підприємства, є продуктивність праці робітників.

У загальному розумінні продуктивність праці характеризує її результативність (плідність), тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства. У вузькому розумінні рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляються одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на

виробництво одиниці продукції (виконання робіт чи послуг).

Зростання продуктивності праці може бути забезпечене за виконання таких умов:

1. Зростання результатів праці за зниження витрат праці.
2. Зростання результатів праці за стабільних витрат праці.
3. Сталість результатів за зниження витрат праці.
4. Темпи росту результатів випереджають темп росту витрат праці.
5. Темпи зниження результатів нижчі за темпи зниження витрат [2].

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці, розроблення конкретних програм ефективнішого використання трудового потенціалу підприємства потребують чіткої класифікації чинників продуктивності праці.

Залежно від можливостей впливу підприємства та врахування в практичній діяльності факторів зростання продуктивності праці їх поділяють на 2 групи – зовнішні та внутрішні.

До складу зовнішніх факторів входять:

- 1) Загальноекономічні фактори, які визначають загальні умови зростання продуктивності праці всіх підприємств:
 - політичний устрій;
 - макроструктурні зрушення в суспільстві;
 - стадія життєвого циклу країни;
 - розвиток науково-технічного прогресу та використання його досягнень;
 - освітня та кваліфікаційний рівень населення;
 - рівень інфляції;
 - рівень матеріального добробуту населення тощо.

2) Галузеві фактори, що обумовлюють рівень продуктивності праці в окремій галузі порівняно з іншими:

- спеціалізація галузі, стадія життєвого циклу;
- сталість попиту на продукцію (послуги) галузі;
- рівень розвитку виробництва товарів;
- кон'юнктура споживчого ринку;
- динаміка грошових доходів населення;
- ступінь впровадження в галузь досягнень науково-технічного прогресу тощо [3, с. 187].

Хоча торговельне підприємство не може активно впливати на перелічені фактори, воно має враховувати їх у своїй діяльності, насамперед – під час розроблення перспективних програм розвитку.

Більш практичне значення з погляду мобілізації наявних резервів мають внутрішні фактори зростання продуктивності праці.

Залежно від характеру впливу в їхньому складі виділяють такі групи факторів:

- організаційні фактори;
- технічні фактори;

- технологічні фактори;
- економічні фактори;
- соціальні фактори [4].

Змінення внутрішніх факторів та характеру їхнього впливу на рівень продуктивності праці дає змогу знайти й оцінити наявні резерви зростання продуктивності праці та організувати роботу щодо їх мобілізації.

Досліджуючи продуктивність праці у торгівлі, необхідно звернути увагу на особливості цієї галузі і праці у ній. Необхідність наближення до покупців пунктів продажу товарів масового попиту (а вони становлять переважну частину продовольчих товарів і значну частину непродовольчих товарів) ускладнює можливості їх концентрації. Тому основу роздрібно-торговельної мережі становлять невеликі магазини з чисельністю працівників до 15 осіб. У таких магазинах суттєво обмежені можливості вузького професійного і технологічного розподілу праці, що викликає відповідно високу частку суміщення трудових функцій працівниками та свідчить про необхідність підвищення продуктивності праці робітників [5, с. 344–346].

На нашу думку, слід враховувати специфіку праці у роздрібно-торговельному підприємстві, яка суттєво відрізняється від праці в інших галузях національної економіки, насамперед у виробництві. Характерними рисами праці робітників роздрібно-торгівлі є:

- поділ праці залежно від виконання трудових функцій: праця, що пов'язана з продовженням процесу виробництва у сфері обігу, та праця, що викликана необхідністю перетворення однієї форми вартості в іншу;
- найбільшу питому вагу через малу оснащеність торговельних підприємств технікою для забезпечення технологічних процесів займає праця, пов'язана з продовженням процесу виробництва в сфері обігу;
- праця, що пов'язана зі зміною форм вартості, досить одноманітна і разом з тим потребує великого нервового і фізичного навантаження працівників підприємства;
- для окремих категорій торгово-оперативного персоналу характерна висока інтенсивність праці у період великого потоку споживачів;
- кінцевим результатом праці у торгівлі є не продукт, а послуга (реалізація товарів);
- є залежність результату праці від зовнішніх факторів (насамперед попиту споживачів), які обмежують зусилля працівників торгівлі та їхні особисті досягнення щодо росту індивідуальної продуктивності праці;
- вплив трудових зусиль торгово-оперативних працівників, які безпосередньо здійснюють функції реалізації товарів та обслуговування покупців, на продуктивність праці є прямим, а адміністративно-

управлінських та допоміжних працівників – опосередкованим.

Оцінка продуктивності праці робітників роздрібно-торгівлі ґрунтується на двох основних принципах: перший – поняття продуктивності праці застосовується до всіх категорій і професій торгово-оперативного персоналу торговельного підприємства, другий – продуктивність праці на торговельному підприємстві характеризує витрати тільки живої праці [6].

За оцінками вітчизняних і зарубіжних фахівців, саме якість робочої сили зумовлює 10–15% рівня продуктивності праці. Значущість людського фактору проявляється насамперед на індивідуальному рівні підвищення продуктивності праці працівників підприємств і організацій. Це залежить не лише від зовнішніх для працівників чинників, а й від його особистих якостей, як об'єктивних (освіти досвіду роботи), так і суб'єктивних (якості праці, ставлення до праці).

Якість роботи на підприємствах визначається широким колом показників продуктивності праці залежно від характеру роботи різних підрозділів. Вплив цих чинників на продуктивність праці відображається у втратах робочого часу, в оплаті понаднормових робіт, втратах на охорону праці, техніку безпеки, поліпшення умов праці та компенсаційні виплати працівникам [7, с. 401–403].

Виконаємо аналіз зміни продуктивності праці на підприємстві роздрібно-торгівлі будівельними матеріалами ПП «БудМаркет» протягом трьох років за допомогою даних таблиць 1 та 2.

Проаналізуємо відхилення продуктивності праці за три роки двома способами: ланцюговим та базисним.

Наведені в таблицях 1 і 2 дані свідчать про те, що на підприємстві значно підвищилася продуктивність праці порівняно з 2015 роком, але порівняно з 2016 роком – трохи знизилася.

Слід відзначити інтенсивне збільшення продуктивності праці у 2016 році, на що вказує зменшення середньооблікової чисельності працівників та незмінна тривалість робочого дня протягом трьох років. Однак у 2017 році загальна продуктивність праці на одного працівника незначною мірою зменшилася через прийняття на роботу двох додаткових робітників

Проаналізувавши показники продуктивності праці підприємства протягом трьох років, можемо зробити висновок, що доцільним буде використання поточних внутрішньовиробничих резервів, а саме:

1. Підвищення технічного рівня реалізації:
 - автоматизація процесу завантаження-розвантаження і переміщення товару на складах;
 - оновлення наявного устаткування.
2. Поліпшення організації праці:
 - підвищення норм;
 - зміна робочого періоду.

Аналіз продуктивності праці на ПП «БудМаркет»

Показник	2015	2016	2017
1. Обсяги господарювання тис. грн.	7560,3	7794,7	8362,9
2. Чисельність: а) працівників б) в т.ч. робітників	2515	2313	2515
3. Питома вага робітників в працівниках, %	60,0	56,5	60,0
4. Відпрац. 1 робітником (працівником), днів	230	228	235
5. Тривалість роб.дня, год	8	8	8
6. Годин відпрацьовано 1 робітником (працівником)	1840	1824	1880
7. Виріток 1 працівника, тис. грн./год	0,16	0,18	0,18
8. Середня продуктивність праці 1 працівника, тис. грн.	302,41	338,9	334,5
9. Середня продуктивність праці 1 робітника, тис. грн.	504,02	599,6	557,5
10. Технологічна трудомісткість, год/тис. грн.	3,65	3,04	3,37
11. Трудомісткість управління виробництвом, год/тис. грн.	2,43	2,34	2,25
12. Повна трудомісткість, год/тис. грн.	6,08	5,38	5,62

Таблиця 2

Аналіз відхилень продуктивності праці на ПП «Будмаркет Бердянськ»

Показник	Відхилення							
	Ланцюговий спосіб				Базисний спосіб			
	2016 від 2015 (+;-)	2016 від 2015, %	2017 від 2016 (+;-)	2017 від 2016, %	2017 від 2015 (+;-)	2017 від 2015, %	2017 від 2016 (+;-)	2017 від 2016, %
1. Обсяги господарювання тис. грн.	+234,4	3,1	+568,2	7,3	+802,6	10,6	+568,2	7,3
2. Чисельність: а) працівників б) в т.ч. робітників	-2 -2	8,013,3	+2 +2	8,715,4	—	-	+2+2	8,715,4
3. Питома вага робітників в працівниках, %	-3,48	5,8	+3,5	6,2	-	-	+3,5	6,2
4. Відпрац. 1 робітником (працівником), днів	-2	0,9	+7	3,1	+5	2,2	+7	3,1
5. Тривалість роб.дня, год	-	-	-	-	-	-	-	-
6. Годин відпрацьовано 1 робітником (працівником)	-16	0,9	+56	3,1	+40	2,2	+56	3,1
7. Виріток 1 працівника, тис. грн./год	+0,02	12,5	-	-	+0,02	12,5	-	-
8. Середня продуктивність праці 1 працівника	+36,49	12,1	-4,4	1,3	+32,09	10,6	-4,4	1,3
9. Середня продуктивність праці 1 робітника	+95,57	19,0	-42,1	7,0	+53,48	10,6	-42,1	7,0
10. Технологічна трудомісткість, год/тис. грн.	-0,61	16,7	+0,33	10,9	-0,28	7,7	+0,33	10,9
11. Трудомісткість управління виробництвом	-0,09	3,7	-0,09	3,8	-0,18	7,4	-0,09	3,8
12. Повна трудомісткість	-0,7	11,5	+0,24	4,5	-0,46	7,6	+0,24	4,5

3. Структурні зміни в реалізації:

- зменшення трудомісткості;
- розширення і поглиблення асортименту за рахунок нових груп товарів [8].

Для найповнішого використання резервів зростання продуктивності праці на ПП «Буд-

Маркет» варто розробити програму управління продуктивністю праці, яка включає в себе такі етапи:

1. Вимірювання й оцінка досягнутого рівня продуктивності на підприємстві загалом і за окремими видами праці зокрема.

2. Пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності на основі інформації, одержаної в процесі вимірювання й оцінки.

3. Розроблення плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який повинен включати конкретні терміни і заходи з їх реалізації, передбачати фіксування витрат на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх упровадження, визначати відповідних виконавців.

4. Розроблення систем мотивації працівників до досягнення запланованого рівня продуктивності.

5. Контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і всією програмою, і регулюванням їх виконання.

6. Вимірювання й оцінка реального впливу передбачуваних заходів на зростання продуктивності праці.

Неухильне виконання цієї програми дасть змогу і далі нарощувати обсяги наданих послуг з продажу будівельних матеріалів та збільшить продуктивність праці працівників ПП «Будмаркет Бердянськ».

Проаналізувавши усі проведені дослідження, можливо запропонувати використання таких резервів на ПП «Будмаркет Бердянськ»:

1. Збільшення фонду робочого часу (додаткові години роботи у суботу).

2. Збільшити площу магазину за рахунок придбання нових приміщень для розширення асортименту будівельних матеріалів.

3. Проведення різноманітних акцій.

4. Зробити «вітрину» магазину у мережі Інтернет для надання повної інформації про магазин і асортимент будівельних матеріалів потенційним покупцям.

5. Відкрити інтернет-магазин з продажу будівельних матеріалів.

Звичайно, усі вище перелічені заходи потребують значних грошових вкладень, але, за підрахунками, вони будуть ефективними (за дослідженнями експертів тільки відкриття інтернет-магазину та інформаційної «вітрини» збільшує доходи підприємства у середньому на 20%).

Проаналізуємо доцільність та ефективність реалізації вище перелічених заходів, а саме збільшення кількості годин роботи за рахунок робочих субот, відкриття інтернет магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет.

Приблизний розрахунок виконаємо одним з методів факторного аналізу – методом ланцюгових підстановок. Мета факторного аналізу – з'ясувати, який із факторів (їх сукупність) справляє визначальний вплив на встановлені процес, явище тощо [9, с. 86].

Проаналізуємо вплив факторів на виробіток у 2017 році та у 2018 (майбутньому) році після введення у графік роботи магазину робочої суботи

(4 год/день). Нагадаємо, що виробіток (В) визначається діленням обсягу реалізації за рік (V) на затрати праці на продаж відповідного обсягу продукції (Т). Для розрахунків використаємо дані за 2017 рік з табл. 1.

$V_{2018} = 8362900 \times 1,15 = 9617335$ грн – вважаємо, що цей захід збільшить обсяг реалізації на 15%.

$T_{2018} = [(52 \times 4) + 1880] \times 25 = 52200$ год – фонд робочого часу збільшиться на 5200 год.

*52 суботи у календарному році.

$$B = V / T$$

$$V_{2017} = 8362900 \text{ грн. } V_{2018} = 9617335 \text{ грн.}$$

$$T_{2017} = 47000 \text{ год. } T_{2018} = 52200 \text{ год.}$$

$$B_{2017} = V_{2017} / T_{2017}$$

$$B_{2017} = 8362900 / 47000 = 177,93 \text{ грн}$$

$$B_T = V_{2017} / T_{2018}$$

$$B_T = 8362900 / 52200 = 160,21 \text{ грн}$$

$$B_V = B_{2018} = V_{2018} / T_{2018}$$

$$B_V = B_{2018} = 9617335 / 52200 = 184,24 \text{ грн}$$

$$\Delta B_T = B_T - B_{2017}$$

$$\Delta B_T = 160,21 - 177,93 = -17,72 \text{ грн}$$

$$\Delta B_V = B_V - B_T$$

$$\Delta B_V = 184,24 - 160,21 = 24,03 \text{ грн}$$

$$B_{2018} - B_{2017} = 184,24 - 177,93 = 6,31 \text{ грн}$$

Отже, можемо зробити висновок, що реалізація заходу щодо введення робочої суботи (4 год/день) матиме загальний позитивний вплив – виробіток збільшиться на 6,31 грн. Позитивний вплив досягається завдяки збільшенню обсягу реалізації (виробіток збільшиться на 24,03 грн). Негативний вплив можемо спостерігати через збільшення затрат праці на продаж відповідного обсягу продукції (виробіток зменшиться на 17,72 грн. за умови, що обсяг продажу залишиться незмінним (як у 2017 році)).

Тепер проаналізуємо вплив цих же факторів на виробіток (В) у 2017 році та у 2018 році після відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет. Використаємо ті ж дані за 2017 рік з таблиці 1:

$V_{2018} = 8362900 \times 1,2 = 10035480$ грн – вважаємо, що цей захід збільшить обсяг реалізації на 20%.

$T_{2018} = 1880 \times (25+2) = 50760$ год – фонд робочого часу збільшиться на 3760 год, тому що треба найняти двох додаткових працівників.

$$B = V / T$$

$$V_{2017} = 8362900 \text{ грн. } V_{2018} = 10035480 \text{ грн.}$$

$$T_{2017} = 47000 \text{ год. } T_{2018} = 50760 \text{ год.}$$

$$B_{2017} = V_{2017} / T_{2017}$$

$$B_{2017} = 8362900 / 47000 = 177,93 \text{ грн}$$

$$B_T = V_{2017} / T_{2018}$$

$$B_T = 8362900 / 50760 = 164,75 \text{ грн}$$

$$B_V = B_{2018} = V_{2018} / T_{2018}$$

$$B_V = B_{2018} = 10035480 / 50760 = 197,70 \text{ грн}$$

$$\Delta B_T = B_T - B_{2017}$$

$$\Delta B_T = 164,75 - 177,93 = -13,18 \text{ грн}$$

$$\Delta B_V = B_V - B_T$$

$$\Delta B_V = 197,70 - 164,75 = 32,95 \text{ грн}$$

$$B_{2018} - B_{2017} = 197,70 - 177,93 = 19,77 \text{ грн}$$

Отже, можемо зробити висновок, що реалізація заходів щодо відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет матиме загальний позитивний вплив – виробіток збільшиться на 19,77 грн. Позитивний вплив досягається завдяки збільшенню обсягу реалізації (виробіток збільшиться на 32,95 грн). Негативний вплив можемо спостерігати через збільшення затрат праці на продаж відповідного обсягу продукції (виробіток зменшиться на 13,18 грн. за умови, що обсяг продажу залишиться незмінним (як у 2017 році)).

Якщо порівнювати результати другого заходу (відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет) з результатами першого заходу (введення у графік роботи магазину робочої суботи (4 год/день)), то він є більш результативним, оскільки негативний вплив від факторів менший (на 4,54 грн), а позитивний – більший (на 8,92 грн), а отже, і загальний вплив більший (на 13,46 грн).

Тепер проаналізуємо вплив факторів на виробіток у 2017 році та у 2018 році, якщо ми реалізуємо обидва вищезгаданих заходи (введення у графік роботи магазину робочої суботи (4 год/день), відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет):

$V_{2018} = 8362900 \times 1,2 \times 1,15 = 11540802$ грн – вважаємо, що цей захід збільшить обсяг реалізації на 38% (15% і 20%)

$T_{2018} = [(52 \times 4) + 1880] \times (25+2) = 56376$ год – фонд робочого часу збільшиться на 9376 год, тому що треба найняти двох додаткових працівників та додати 4 год кожної робочої суботи.

$$B = V / T$$

$$V_{2017} = 8362900 \text{ грн. } V_{2018} = 11540802 \text{ грн.}$$

$$T_{2017} = 47000 \text{ год. } T_{2018} = 56376 \text{ год.}$$

$$B_{2017} = V_{2017} / T_{2017}$$

$$B_{2017} = 8362900 / 47000 = 177,93 \text{ грн}$$

$$B_T = V_{2017} / T_{2018}$$

$$B_T = 8362900 / 56376 = 148,34 \text{ грн}$$

$$B_V = B_{2018} = V_{2018} / T_{2018}$$

$$B_V = B_{2018} = 11540802 / 56376 = 204,71 \text{ грн}$$

$$\Delta B_T = B_T - B_{2017}$$

$$\Delta B_T = 148,34 - 177,93 = -29,59 \text{ грн}$$

$$\Delta B_V = B_V - B_T$$

$$\Delta B_V = 204,71 - 148,34 = 56,37 \text{ грн}$$

$$B_{2018} - B_{2017} = 204,71 - 177,93 = 26,78 \text{ грн}$$

Отже, на підставі проведених розрахунків ми дійшли висновку, що реалізація обох заходів

щодо введення у графік роботи магазину робочої суботи (4 год/день), відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет матиме загальний позитивний вплив – виробіток збільшиться на 26,78 грн. Позитивний вплив досягається завдяки збільшенню обсягу реалізації (виробіток збільшиться на 56,37 грн). Негативний вплив спостерігається через збільшення затрат праці на продаж відповідного обсягу продукції (виробіток зменшиться на 29,59 грн. за умови, що обсяг продажу залишиться незмінним (як у 2017 році)).

Як бачимо, найбільш доцільною, результативною та ефективною для керівництва ПП «Будмаркет Бердянськ» буде реалізація обох заходів (введення у графік роботи магазину робочої суботи (4 год/день), відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет), оскільки загальний синергічний ефект від цього буде більшим, ніж реалізація цих заходів окремо один від одного або вибір одного з них.

Висновки з проведеного дослідження: Управління продуктивністю праці на підприємстві – це дуже складне та комплексне завдання, яке є суттєво важливим для будь-якого суб'єкта господарювання, що прагне до економічного зростання та ефективного розвитку. Реалізація цього завдання залежить від правильно скоординованої роботи усієї команди працівників на підприємстві на усіх етапах функціонування, починаючи від розроблення стратегії підприємства та закінчуючи впровадженням окремих програм розвитку, зокрема програми з підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Для аналізу продуктивності праці на підприємстві «Будмаркет Бердянськ» було проведено аналіз за основними показниками: виробітком та трудомісткістю у вартісних вимірниках за останні три роки. Для подальшого підтримання зростання продуктивності праці на підприємстві необхідно використовувати поточні внутрішньовиробничі резерви: підвищення технічного рівня реалізації, поліпшення організації праці, структурні зміни в реалізації тощо.

Враховуючи першочергову важливість підвищення продуктивності праці для конкурентоспроможності підприємства, для ПП «Будмаркет Бердянськ» було розроблено програму управління продуктивністю, яка включає в себе інтенсивне використання резервів підприємства. Також були запропоновані заходи для збільшення продуктивності праці шляхом збільшення виробітку – введення у графік роботи магазину робочої суботи (4 год/день), відкриття інтернет-магазину з продажу будівельних матеріалів та розроблення інформаційної «вітрини» в мережі Інтернет.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрашчак О.О. Соціально-економічні важелі підвищення продуктивності праці в системі чинників її зростання в сучасних умовах. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 27. С. 403–411. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvbdfa_2014_27_62.pdf (дата звернення: 11.10.2019).
2. Костенко, О.Т. Сутність та соціально-економічне значення підвищення продуктивності праці в сучасних умовах. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2013. вип. 28 т. 1. с. 297–304. URL: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2013_28/zb28_38.pdf (дата звернення 15.10.2019).
3. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : в 3 томах. Київ : «Академія», 2012. Т. 3. 951 с.
4. Кирич Н.Б. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств. Україна: аспекти праці, 2009. № 3. с. 39–42.
5. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с
6. Слободчикова Ю.В. Продуктивність праці як планово-економічний показник ринкової системи. *Економіка та підприємництво*. 2010. № 4. С. 335–338.
7. Іляш О. І., Гринкевич С. С. Економіка праці та соціально-трудова відносина : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 476 с.
8. Слободчикова Ю.В. Шляхи підвищення продуктивності праці. *Економіка та підприємництво*. 2009. № 5. С. 279–281.
9. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2014. 536 с.

REFERENCES:

1. Petrashchak O. O. (2014) Sotsialno-ekonomichni vazheli pidvyshchennia produktyvnosti pratsi v systemi chynnykiv yii zrostannia v suchasnykh umovakh [Socio-economic levers of increasing productivity in the system of factors of its growth in modern conditions] *Naukovyi visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo-ekonomi-*

chnoho universytetu. Ekonomichni nauky [Scientific Journal Bukovyna State Finance and Economics University. Economic sciences.] (electronic journal), vol. 27, no. 4, pp. 403–411. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvbdfa_2014_27_62.pdf (accessed 11 October 2019).

2. Kostenko O. T. (2013) Sutnist ta sotsialno-ekonomichne znachennia pidvyshchennia produktyvnosti pratsi v suchasnykh umovakh [The essence and socio-economic importance of improving productivity in modern conditions] *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky* [Theoretical and applied issues of economics] (electronic journal), vol. 28, no. 1, pp. 297–304. Available at: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2013_28/zb28_38.pdf (accessed 15 October 2019).

3. Mochernyi S. V. (2012) Ekonomichna entsyklopediia: V 3 tomakh [Economic Encyclopedia: In three volumes]. Kyiv : Akademiia, vol. 3. (in Ukrainian)

4. Kyrych N. B. (2009) Efektyvne vykorystannia trudovykh resursiv yak faktor stabilizatsii funktsionuvannia pidpriemstv [Effective use of labor resources as a factor in stabilizing the functioning of enterprises]. Kyiv: *Aspekty pratsi*, no. 3, pp. 39–42.

5. Ivanilov O. S. (2009) *Ekonomika pidpriemstva: pidruchnyk* [Business Economics: textbook]. Kyiv: Tsentruchobovoly literatury. (in Ukrainian)

6. Slobodchikova Yu. V. (2011) Produktyvniat pratsi yak planovo-ekonomichni pokaznyk rynkovoi systemy [Labor productivity as a planned economic indicator of the market system]. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo* [Economics and entrepreneurship], no. 4, pp. 335–338.

7. Iliash O. I. (2010) *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny: navchalnyi posibnyk* [Labor Economics and social and labor relations: tutorial]. Kyiv : Znan- nia. (in Ukrainian)

8. Slobodchikova Yu. V. (2009) Shliakhy pidvyshchennia produktyvnosti pratsi [Ways to increase productivity]. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo* [Economics and entrepreneurship], no. 5, pp. 279–281.

9. Mnykh Ye. V. (2014) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv : Kyivskiy natsionalnyi torhovelno-ekonomichniy universytet. (in Ukrainian)

Sydorchenko TetyanaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics, Entrepreneurship and Finance
Berdyansk State Pedagogical University**Berezhna Oleksandra**Student
Berdyansk State Pedagogical University**INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN RETAIL TRADE COMPANIES**

The main purpose of the article is to identify the reserves for improving labor productivity, make an economic assessment of its implementation and use on the example of the trading company PE "Budmarket Berdyansk". The main directions of increase of labor productivity for enterprises and the possibility of using the method of chain substitutions are also considered.

The systematic labor productivity growth is a priority for improving the efficiency of any enterprise, industry, entire economic complex.

The subject of the study is the main indicators of labor productivity, factors that affect labor productivity and reserves of productivity growth of personnel.

The study used the following methods: analysis and synthesis, methods of dialectics, induction, deduction, analysis of literary sources. Methods of theoretical analysis of the enterprise's economic activity and systematization were also used.

In a market economy, improving labor productivity is a major factor in solving the company's economic problems. Nowadays increasing productivity is one of the most pressing problems in business. One of the main stages of analytical work at the company is the search for labor productivity reserves, the development of measures to implement these reserves and their implementation. Despite numerous studies by domestic and foreign scientists, methodological approaches to determining the productivity of retail workers are underdeveloped.

The most common and universal indicator that reflects the efficiency of the use of labor resources of the company is the productivity of workers. The level of labor productivity is determined by the number of products (volume of work or services) produced by one worker per unit of working time (hour, shift, day, month, quarter, year) or the amount of working time spent producing the unit of production (performance of works or services).

Purposeful management of labor productivity, development of specific programs for more efficient use of the labor potential of the enterprise require a clear classification of the factors of labor productivity. The main factors of personnel productivity growth are investigated and classified. When researching labor productivity in trade, it is necessary to pay attention to the peculiarities of labor in a retail trade enterprise, which differs significantly from labor in other branches of the national economy, first of all, in production.

The analysis of changes in labor productivity of PE "Budmarket Berdyansk" was conducted on two main indicators: production and labor input for the last three years. The analysis of the deviation of labor productivity for the last three years has been performed in two ways: the chain method and the basic one. Reserves of increase of productivity of labor are revealed and their economic estimation is made. Based on the analysis, developed recommendations for improving the level of productivity of the personnel of the company through internal production reserves. Analyzed the feasibility and effectiveness of the proposed measures by one of the methods of factor analysis – a method of chain substitutions.

Managing productivity at the company is a very difficult and complex task, which is essential for any company that is committed to economic growth and effective development. Given the paramount importance of improving labor productivity for the competitiveness of the enterprise, for PE "Budmarket Berdyansk" was developed a labor productivity management program, which includes intensive use of enterprise reserves. The practical value of the article is that the measures have been proposed to increase the productivity of personnel in the next year.

IMPROVING THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN ORGANIZATIONS УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Staff is one of the most important components of the enterprise structure. Thanks to the efficiency of the employees, the organization's productivity is increased. But today, many organizations pay insufficient attention to improving the effectiveness of the personnel management system and its motivation. The purpose of this article is to develop measures aimed at improving the organization's personnel management system. To ensure the effectiveness of the functioning of the personnel management system, every organization need to determine and implement some methods. Personnel – competitive wealth, which is no longer considered as incidental expenses or an additional item of expenses, is an important resource of the company. The improvement of the personnel management system can be endless, therefore it is so important to identify problems in a timely manner in order to avoid personnel losses and prevent a decrease in profits in the company.

Key words: organization, staff, motivation, effectiveness, management system.

Персонал является одним из важнейших компонентов структуры предприятия.

Благодаря эффективности сотрудников увеличивается производительность организации. Но сегодня многие организации уделяют недостаточно внимания повышению эффективности системы управления персоналом и ее мотивации. Целью данной статьи является разработка мер, направленных на совершенствование системы управления персоналом организации. Для обеспечения эффективности функционирования системы управления персоналом каждой организации необходимо определить и внедрить некоторые методы. Персонал – конкурентное богатство, которое больше не рассматривается как непредвиденные расходы или дополнительная статья расходов, но является важным ресурсом компании. Совершенствование системы управления персоналом может быть бесконечным, поэтому очень важно своевременно выявлять проблемы, чтобы избежать потерь персонала и предотвратить снижение прибыли в компании.

Ключевые слова: организация, персонал, мотивация, эффективность, система управления.

UDC 338.58:65.014

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-58>

Stepanenko Yuliia

Student

Sumy National Agrarian University

Економічна стабільність організації, її виживання і ефективність діяльності в умовах ринкових відносин нерозривно пов'язані з її безперервним вдосконаленням і розвитком. Персонал – одна з найважливіших і складних складових структури підприємства. Адже на відміну від технологічного оснащення підприємства, співробітники здатні самостійно приймати рішення, підкоряючись своїм особистим мотивам і емоціям. До того ж кадри складають робочий колектив, який дуже важливий для успішного розвитку і при цьому кожен його член має свої вимоги, інтереси і здібності. Завдяки ефективності роботи співробітників підвищується продуктивність організації, відбувається її зростання і формування репутації на ринку. Але на сьогоднішній день багато українських організації приділяють недостатню увагу підвищенню ефективності системи управління персоналом та його мотивації. Тому метою даної статті є розробка заходів, спрямованих на вдосконалення системи управління персоналом організації. Було проаналізовано існуючу літературу, проведено порівняльний аналіз і оцінка практики управління персоналом. Розглянуто і змодельований механізм мотивації, який базується на матеріальній і нематеріальній мотивації. Виявлено, що найбільш ефективним способом є фінансове стимулювання, але, сучасні керівники повинні розуміти, що кожен співробітник – це індивідуальність, у кожного свої потреби. Тому головна рекомендація: регулярність проведення аналізу мотивації персоналу і спостереження за його потребами. Для забезпечення ефективності функціонування системи управління персоналом були визначені наступні умови: забезпечення організації кваліфікованим персоналом, максимізація професійної компетентності і досвіду співробітників; вдосконалення системи оплати праці та мотивації; розумне управління внутрішніми рухами і кар'єрою співробітників; надання працівникам можливостей для професійного розвитку. Персонал – конкурентна багатство, яке більше не розглядається як побічні витрати або додаткова стаття витрат, а є стратегічно важливим ресурсом компанії. Удосконалення системи управління персоналом може бути нескінченним, тому що немає межі досконалості, тому так важливо постійно аналізувати систему і своєчасно виявляти проблеми, щоб уникнути втрат персоналу і залобігти зниженню прибутку в компанії.

Ключові слова: організація, персонал, мотивація, ефективність, система управління.

Statement of the problem in general view. As is known, staff is an important element in the management system of any organization. Thanks to the staff, the organization can develop, set goals and move in the right direction.

The relevance of this article lies in the fact that today many Ukrainian organizations pay insufficient attention to improving the effectiveness of the personnel and its motivation.

In order for an organization to be able to develop effectively and be competitive in the market, it requires qualified and motivated personnel who can bring benefits to their organization and bring it to higher economic positions.

Analysis of latest researches and publications. The processing of foreign and domestic specialized literature on the theoretical and methodological

aspects of personnel development and management, staff motivation and incentives, the formation of approaches to increase labor productivity, analysis of effective motivation and staff stimulation factors indicates the undoubted interest of scientists in this issue. There are many scientists attributed their works to the problem of development and personnel management, such as: D.P. Boginya, O.M. Borodina, O.A. Grishnova, G.V. Osovska, V.S. Disperova, M.I. Dolishniy, G.I. Kupalova, V.V. Krasnoshapko, O.V. Krushelnitska, N.V. Krasnokutska, V.F. Mashenkov, L.I. Mikhailova, J.S. Easter, V.M. Petyukh, I.V. Prokop, S.G. Strumilin, A.V. Skull, I.F. Khmil, V.V. Yurchishin and others.

Formation of purposes of the article. The purpose of this article is to study the theoretical and practical features of personnel management, namely, the

theoretical analysis of the concepts of “personnel”, “personnel management” and “personnel management system” and “mechanism of motivation”, determining the role of the personnel management system in managing an organization, and evaluating the effectiveness of the personnel management system. The goal is also to develop measures aimed at improving the personnel management system of the organization.

Statement of the main research material. The analysis shows that success in the activities of a modern organization is determined to a large extent by the cohesion of staff, the reliability and familiarity of vertical and horizontal ties, trustful and harmonious, mutually beneficial relationships between management and employees. “A good organization is a profitable investment” says one of the principles of management. Organization is a living, breathing organism. And like any living thing, the organization has a face, image, philosophy, history and culture.

The success of the organization arises as a result of the interaction of all employees pursuing common goals, which must be real and reflect the basic nature of the organization, each employee can understand them. The organization that does not differ from many others is immediately pre-programmed for failure and bankruptcy. For years we have been told about work in the company, identifying it with the work of the organization, but people work, i.e. the organization's staff, not the organization.

Market practice suggests that it is the human factor, namely, a well-developed corporate culture and corporate spirit, but not factories, equipment and inventories that are an important factor in competitiveness, economic growth and efficiency.

The effectiveness of a specialist depends primarily on his/her motivation. A good manager must understand how to motivate his/her employees properly, must know what factors motivate employees to take action, and must develop methods for managing their subordinates [1, p. 18].

In the context of effective management of staff motivation it is necessary to distinguish the concept of “motivation system” and “activity motivational mechanism.”

The motivation system can be considered as a complex of component subsystems that contain motives grouped in a certain order. S.Y. Vovkanich and O.T. Rinzak noted that “most often, three or four groups of motives are identified as components of the system: material, social and spiritual-intellectual. The system parameters are usually constant” [2, p. 49].

Motivational mechanism is a mechanism for the implementation of labor; a complex integrated tool to transform the motivational potency in reality a direct effect. The motivational mechanism implements, converts a set of factors, principles, incentives, motives, value orientations, expectations, behavioral reactions from a linear discrete value into a closed, constantly

repeating process. Regarding economic, needs-based motivation, the motivational mechanism is an economic mechanism for the realization and reproduction of the unity of the socio-economic functions of labor: as the means of living, functioning at each stage of its completion in a certain system of macroeconomic and microeconomic coordinates. In addition, the motivational mechanism is a peculiar force of motivation, more precisely it provides the conditions of self-stimulation, converts motivation from possibility into reality.

Therefore, an effective motivation mechanism should rely primarily on the existing system of material and intangible motivation, as well as be consistent with the strategy of enterprise development (Fig. 1).

One of the most effective methods of influencing staff is material incentives. It is no secret that workers work for wages, receiving awards, bonuses, if the organization provides this.

It does not require evidence of the fact that monetary compensation supports the employee's quality of life, gives him confidence in the future, and also contributes to his internal growth. For example, visiting theaters, exhibitions, opportunity to travel.

An important nuance in managing motivation is that each employee is an individual, and therefore, every specialist has needs. And these goals are determined not only by his position in the organization, but the social position in society, as in any person, the employee has his own interests and individual characteristics. Managers should regularly review staff motivation and monitor their needs to know how to motivate their staff properly.

There are several ways for increasing the efficiency of staff through motivation. For instance, conducting seminars with subordinates, where foreign and Ukrainian specialists who have experience will speak about effective management in a complex and tough competitive environment.

It is very important to involve employees in the important tasks of the organization and to develop both standard and innovative solutions (it is important that every subordinate feels the need for the organization), improving feedback between supervisor and subordinates, free refresher courses. Using the methods described above, managers can have a major impact on staff performance and productivity growth.

The increasing importance of HR services is due to the following main reasons:

- the increasing role of personnel, their knowledge and skills in ensuring the competitiveness of organizations;
- the need to improve the efficiency of the organization through better use of the potential of existing staff, its optimal distribution in the workplace, increasing the load on each member of the team;
- the emergence of new technologies for the selection and evaluation of staff;

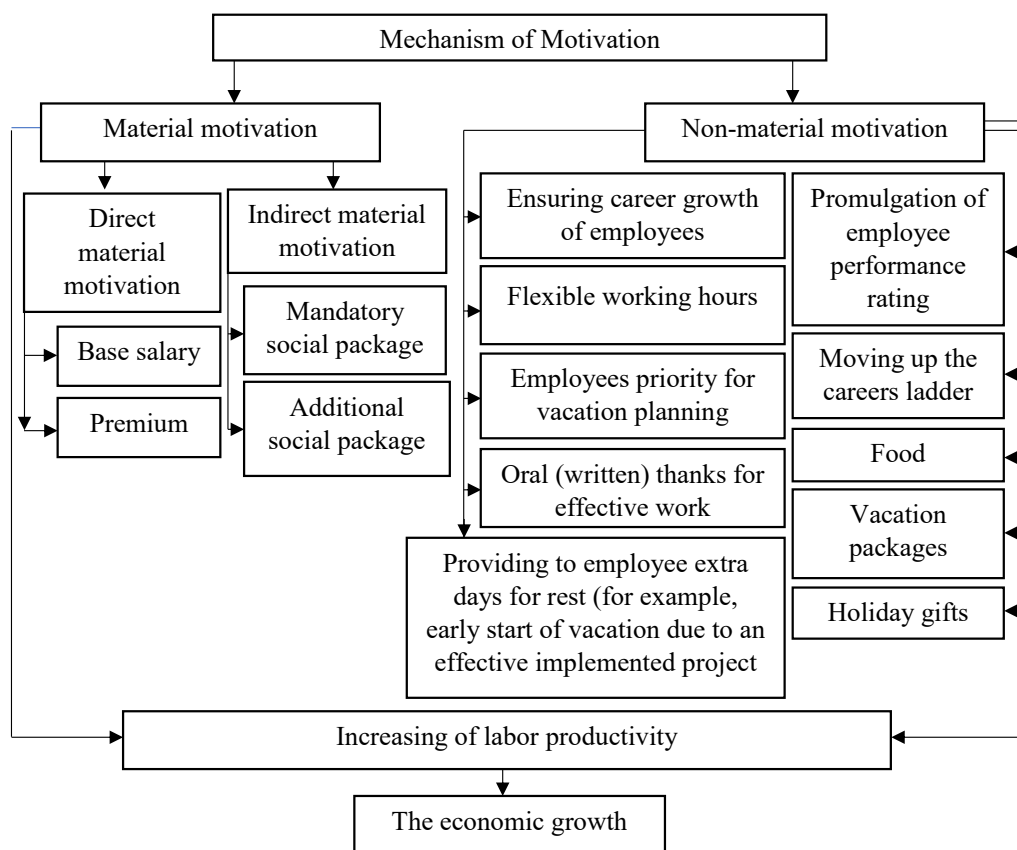


Fig. 1. The scheme of the motivational mechanism, which relies on the existing system of material and intangible motivation

Source: [3, pp. 127–132]

– the realization of the concept of lifelong learning, within which there are the importance of forms and methods of development, staff training;

– the changing of the functional tasks of HR managers, especially senior managers, each of them should be addressed in the light of the organization's development strategy [4, pp. 37-40].

The material motivation plays an important role in enhancing the motivation of the organization's staff. Through material incentives, staff can increase their productivity, fight for a place in the workforce and fully commit themselves to their work.

The analysis showed that the bonus system in Ukrainian companies implies both collective and individual reward.

The vast majority of Ukrainian organizations have the following types of bonuses:

- the premium;
- bonus for the performance of targets;
- individual bonus.

The premium applies to all staff of the organization based on half year / year. The amount of bonus rewards is calculated based on the increase in sales (compared to last year). It is calculated according to a specific formula based on the average monthly rate, the number of tariff rates, and a certain rate of increase.

Thus, each employee of the organization receives “his/her” bonus, taking into account his/her position, attitude to work and the degree of influence on the achievement of the strategic goals of the organization.

The number of individual bonuses of a specialist depends only on his personal indicators, productivity and quality of work. If an employee diligently performed his/her work during the year and did not receive any penalties for the quality of his/her work and work discipline, he/she will receive a full bonus reward. In this case, the amount that will be directed to the payment of remuneration depends on the degree to which the strategic goals of the organization and the employee's contribution to the targets are achieved.

Professional development of staff takes place in the process of gaining skills and in the process of direct learning. The professional development of staff has the goal of enhancing and disclosing professional potential of the employee. Professional potential (as an element of human) is the aggregate ability of an individual employee's physical and spiritual properties to achieve in a given environment certain results of production activity, his ability to improve in the process of work, to solve new tasks [5, p. 123].

Structure of professional potential:

- qualification potential, i.e. the possession of special knowledge, work skills and skills that affect the employee's ability to work of a certain complexity;
- psychophysiological potential, i.e. aptitude and ability of a person, his/her health status, work of the nervous system, efficiency, stability in decision-making;
- personal potential, i.e. the level of consciousness and social maturity, personal level and attitude to their work and the work of their colleagues, values, interests in career growth.

Currently, people in the organization do not pay enough attention to the second and third element (both from the point of view of evaluation and management), which do not contribute to the full disclosure of the employees potential, and, consequently, to achieve the maximum effect of the use of manpower.

The priority types of personnel development in the organization are the internships abroad, business cases, meetings on development and improvement of the organization, gamification, seminars on important aspects of the organization.

Stages of implementation of the personnel development program in the company:

- identification the staff education level;
- development of the curriculum of the enterprise;
- organization of mentoring work;
- organization of work on building the human resource base.

We believe that the closest organizations to economic and social success are those that use new and advanced technological options, based on people's value orientations, their hidden assumptions.

The following recommendations may help to improve the effectiveness of organizational staff management (cultural and organizational aspects):

- particular attention should be paid to the intangible aspects of the organizational environment and those that are not perceived externally. Deep-rooted assumptions and values in people can require long and difficult changes in the system and structure of management. Culture is the way to help you to understand organizational "Looking glass".
- be skeptical of proposals calling for the rapid transplantation or transformation of crops;
- try to understand the importance of the corporate symbols;
- listen to stories told in the organization, who their heroes are and what these stories reflect in the culture of the organization;
- introduce corporate ceremonies periodically to convey with their basic ideals and culture;
- implement abstract ideals in a direct and indirect way in your daily activities. The manager is required to understand what ideals he or she should adhere to

and what actions these ideals should convey down the organizational levels [6, p. 697].

Conclusion. The study concludes that every self-respecting leader should pay close attention to improving the personnel management system, as only qualitative and skilled personnel are able to move the organization in the right direction and increase cost-effectiveness and strengthen the organization's position.

The experienced manager understands that the market is changing dynamically, and the organization must change with it, including staff must develop and be competitive and have a good working relationship. For this purpose, many organizations create a corporate culture that includes rules, values, certain standards of behavior in the organization.

Carefully formed corporate culture helps employees in their work activities, as well as eliminates minor conflicts in the organization and purposefully affects the improvement of the atmosphere in the team.

It is important to understand that only with competent time management staff will be able to respond promptly to their tasks and increase its efficiency, which will allow professionals to fulfill their job responsibilities more effectively, set new goals, combine work and personal life, and most importantly benefit their organization while contributing to the organization's goals.

REFERENCES:

1. Kybanov A. Ya. (2015) *Upravlinnya personalom orhanizatsiyi* [Personnel management in organization]. Moscow: Infa-M. (in Ukrainian)
2. Vovkanych S. Y., Ryndzak O. T. (2006) *Aktivizatsiia naukovoї diialnosti molodi v systemi innovatsiinoho rozvytku* [Activation of scientific activity of young people in the system of innovative development]. Lviv: Institute for Regional Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine.
3. Petrovych Y. M., Leskiv M. R. (2010) *Osnovni skladovi mekhanizmu zabezpechennia efektyvnoho vykonannya roboty personalom* [The main components of the mechanism for ensuring effective performance of staff]. *Current problems of the economy*, vol. 4, pp. 127-132.
4. Makieiev V. A. (2016) *Korporativna kultura yak faktor efektyvnoho upravlinnia orhanizatsiieiu* [Corporate culture as a factor in effective organization management]. *Army and Society*, vol. 2, pp. 37-40.
5. Durakova I. B. (2008) *Upravlinnia personalom: pidbir i naim*. [Personnel Management: selection and hiring]. Voronezh: Publisher of Voronezh State University, p. 123.
6. Kartashev V. V., Solomadina T. O. (2004) *Povedinka v orhanizatsii*. [Behavior in the organization.] Moscow.
7. Rachok N. H. (2008) *Sposib kompleksnoi otsinky spivrobotnykiv upravlinnia*. [Method for complex evaluation of management staff]. *Personnel management*, vol. 10, p. 200.

IMPROVING THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN ORGANIZATIONS

The purpose of the article. The economic stability of the organization, its survival and operational efficiency in the conditions of market relations are inextricably linked with its continuous improvement and development. Personnel is one of the most important and complex components of the enterprise structure. Thanks to the efficiency of employees, the productivity of the organization increases, there is growth and the formation of reputation in the market. But today, many Ukrainian organizations pay insufficient attention to improving the effectiveness of the personnel management system and its motivation. Therefore, the purpose of this article is to develop measures aimed at improving the organization's personnel management system.

Methodology. The existing literature was analyzed, a comparative analysis and assessment of the practice of personnel management were made. There was a generalization and modeling of the mechanism of motivation, as well as a systematization of theoretical and practical materials.

Results. The effective work of the enterprise is the effective work of the staff, starting from the head of the enterprise to the ordinary employee, and therefore the motivational factor in achieving the goals of the organization plays a very important role. The results obtained show the role and importance of the motivation system in the enterprise, the impact of this system on achieving goals. In enterprise management, usually several methods are applied at once. The most effective method is material incentive. For effective management of motivation, it is necessary to use all groups of methods in enterprise management. The following conditions have been identified to ensure the effectiveness of the functioning of the personnel management system: providing the organization with qualified personnel, maximizing the professional competence and experience of employees; improving the system of remuneration and motivation; prudent management of internal movements and career of employees; providing employees with opportunities for professional development.

Practical implication. Let us pay special attention to the fact that it is impossible to develop an effective system of motivation relying solely on the material basis. When an organization develops incentive systems, the great importance is given to the formation of intangible methods of motivation. Often it is the intangible motivational forms that work much better and bring greater returns from the staff than just good wages.

Value/originality. Personnel – competitive wealth, which is no longer considered as incidental costs or an additional expense item, but as a strategically important resource of the company. Improving the personnel management system can be endless, because there is no limit to perfection. This statement is proved by HR specialists from various companies around the world every year. Therefore, it is so important to constantly analyze the system and timely identify problems in order to avoid personnel losses and prevent a decline in profits in the company.

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РІЗНИХ РІВНІВ ТА ПРИРОДИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

INFLUENCE OF TRANSFORMATION PROCESSES OF DIFFERENT LEVELS AND NATURE ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Підприємство є відкритою системою, на економічну безпеку якої впливають суттєві перетворення на різних рівнях економіки. Показано взаємний зв'язок трансформаційних процесів різних рівнів економіки та їхній вплив на економічну систему підприємства. Досліджено модель впливу трансформаційних процесів різної природи на економічну безпеку підприємства. Виділено трансформаційні процеси, які мають примусовий характер: перетворення форми власності та інвестиційно-інноваційної політики держави, реформи грошово-кредитної та податкової системи тощо. Виділено структурні блоки програми дослідження системи економічної безпеки підприємства в умовах трансформаційних перетворень. Зроблено висновок, що наявну систему економічної безпеки підприємства необхідно діагностувати з огляду на її здатність прогнозувати, виявляти, оцінювати, захищати та нівелювати негативний вплив ймовірних ризиків і загроз трансформаційних процесів.

Ключові слова: економічна безпека, трансформація, трансформаційні процеси, трансформаційні перетворення, безпечність трансформацій, економічна система, підприємство.

Предприятие является открытой системой, на экономическую безопасность кото-

рой влияют существенные преобразования, происходящие на разных уровнях экономики. Показана взаимосвязь трансформационных процессов различных уровней экономики и их влияние на экономическую систему предприятия. Исследована модель влияния трансформационных процессов различной природы на экономическую безопасность предприятия. Выделены трансформационные процессы, которые имеют принудительный характер: преобразование формы собственности и инвестиционно-инновационной политики государства, трансформации денежно-кредитной и налоговой систем и т.д. Выделены структурные блоки программы исследования системы экономической безопасности предприятия в условиях трансформационных преобразований. Сделан вывод о том, что действующую систему экономической безопасности предприятия необходимо диагностировать на предмет состоятельности системы в процессах прогнозирования, выявления, оценки, защиты и нивелирования негативного влияния вероятных рисков и угроз трансформационных процессов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, трансформация, трансформационные процессы, трансформационные преобразования, безопасность трансформаций, экономическая система, предприятие.

УДК 330.1:338

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-59>

Ткачук Г.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Одеська національна академія
харчових технологій

It is recognized that the economic system of the enterprise of the food processing industry is an open system, which is necessarily influenced by the significant changes and transformations that take place at different levels of economic development of the society: world, macro, mezzanine and micro level. The interconnection of transformation processes of different levels of economy and their influence on the economic security of the enterprise are shown. It is noted that transformational transformations at the food industry enterprises are under the influence of changes of external and internal character in two ways: revolutionary and evolutionary. The model of influence of different transformation processes by nature on the economic security of the food-producing enterprise is investigated. In this model, the transformation processes, which are accompanied by changes in the legislation, have a compulsory character and contribute to the transformation processes of the enterprise, are highlighted. Such processes include transformation of ownership, investment and innovation development policies, transformation of the monetary and tax system, etc. This model also highlights market processes that encourage food processing companies to initiate transformational transformations (inflation, fierce competition, the course on European integration, the global problem of food security). According to the results of the logical analysis, the structural blocks of the program of research of the system of economic security of the enterprise in the conditions of transformation transformations are allocated. These include: study of the economic security management system and its security; diagnostics of the effectiveness of the enterprise's economic security system as a whole and its ability to predict, identify, evaluate and offset the negative impact of threats to the enterprise's economic security; studying the theoretical and practical aspects of implementing transformational transformations and their impact on business security (threats); research of methodological bases of estimation of economic security level of transformational transformations. It is concluded that the current system of economic security of the enterprise must first of all be investigated in view of its ability to predict, identify, evaluate, protect and offset the negative impact of probable risks and threats of transformation processes.

Key words: economic security, transformation, transformation processes, transformation transformations, transformation safety, economic system, enterprise.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств харчової промисловості в реальному часі відбувається за умов нестабільного економічного простору. З одного боку, євроінтеграційні процеси вимагають суттєвих змін щодо наближення технологій виробництва, умов праці та якості продукції до євростандартів, з іншого – кризовий фінансовий стан самих підприємств робить цей процес скрутним. З одного боку, здійснення глибинних економічних трансформацій є нагальною необхідністю, з іншого – трансформаційні перетворення несуть певні ризики та мають

реальні загрози для бізнесу підприємства. Необхідність забезпечення відносної економічної безпечності підприємства, яке функціонує в умовах трансформаційних перетворень, робить тематику цього дослідження актуальною.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Проблемам формування, управління та забезпечення системи економічної безпеки держави загалом, окремих регіонів та підприємств присвячено немало робіт видатних вітчизняних науковців, таких як Т.М. Іванюта, Г.В. Козаченко, О.А. Кириченко, А.О. Єпіфанов, А.О. Ляшенко, В.І. Франчук

та інші. Економічна безпека підприємства розглядається в наукових працях як «стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз» [1, с. 138].

Дослідження трансформаційних процесів, які стосуються економічної системи підприємства, наведені в роботах Л.П. Стеблякової, С.А. Єрохіна, С.А. Назаренка, В.Н. Парсяк та інших. Цікавим, на наш погляд, для цього дослідження є визначення трансформації як процесу «якісних та кількісних перетворень» в економічній системі, «змін у її формі та змістові, адекватних історичним етапам розвитку суспільства» [2]. Вважаємо, що, розглядаючи ці дві категорії з урахуванням нюансів організації бізнесу у сфері переробки сільськогосподарської сировини та виробництва продуктів харчування, можна створити комплексну систему, в якій загрози і ризики трансформаційних процесів нівелюються за допомогою інструментарію системи економічної безпеки.

Постановка завдання. Основні завдання наукового дослідження, за результатами якого викладено матеріал цієї статті: показати взаємозв'язок трансформаційних процесів різних рівнів економіки; дослідити модель впливу трансформаційних процесів різної природи на економічну безпеку підприємства; виділити напрями дослідження системи економічної безпеки підприємства в умовах трансформаційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка підприємства є відкритою системою, на яку обов'язково впливають зміни та перетворення, що відбуваються на різних рівнях економічного розвитку суспільства: світовому, макrorівні, мезорівні та макrorівні.

При цьому для харчової промисловості мікрорівень відповідає економічній системі окремого підприємства, що виробляє продукти харчування. Мезорівень можна визначити на рівні харчової промисловості загалом або на рівні регіону. Макrorівень представляє собою єдиний структурний організм народного господарства України. Світовий рівень економіки включає в себе національні економіки країн світу, які є інтегрованими до міжнародного ринку. Нині економічне положення окремих країн істотно залежить від впливу світового господарства загалом [3].

Трансформаційні процеси у світовому економічному просторі незалежно від їхнього змісту та форми, тривалості, глибини, якості змін та вагомості результатів завжди відбуваються на рівнях економіки загалом, політичного та соціально-економічного розвитку, галузей діяльності (промисловості) взагалі та конкретного підприємства (тобто на мега-, мезо- та мікрорівнях) одночасно. Перетворення, які відбуваються на різних рівнях, не існують самі по собі, тобто самостійно і незалежно від інших, а впливають одне на одне.

Взаємовпливов, на наш погляд, відбувається за двома напрямками (прямим та зворотним) відповідно до схеми (рис. 1).

Зміни у світових тенденціях соціально-економічного та політичного розвитку приводять до частіше вимушених трансформацій, які відбуваються «згори донизу» на всіх рівнях економіки від світового та макrorівня (країни) через мезорівні (галузі промисловості та регіону) до мікрорівня (підприємства). Рушійною силою для таких змін нерідко виступає економічна криза. Для підприємств харчової промисловості з цієї нагоди є світовий процес Євроінтеграції, який у зв'язку із необхідністю досягнення відповідного європейського стандарту продуктів харчування викликав хвилю трансформацій в технології виробництва, системі контролю якості та системі менеджменту на рівнях України, харчової промисловості та кожного підприємства.

І навпаки, трансформаційні перетворення конкретних підприємств у сукупності через вплив їхніх результатів на економічну систему вищого рівня сприяє створенню нових інституцій, проведенню реформ, тобто викликає потребу у відповідних перетвореннях, зокрема законодавства та інституційного супроводження. При цьому зміна світогляду власників підприємства щодо цілей та основної концепції бізнесу сприяє еволюційному перетворенню корпоративної політики та напрямів стратегічного підходу до трансформаційних процесів та їх забезпечення. За власним рішенням проводяться трансформації, які сприяють реалізації стратегічних планів підприємства щодо забезпечення його корпоративних інтересів. Рушійною силою для «внутрішніх» трансформацій також можуть стати кризові ситуації на самому підприємстві, які розглядаються як «можливість для реалізації змін» [4]. На сучасному етапі економічного розвитку цей напрям трансформувannya є для харчової промисловості дуже актуальним, оскільки більше 40% підприємств цієї галузі є збитковими настільки, що прибутки 2017–2018 років не в змозі їх перекрыти [5].

Таким чином, трансформаційні перетворення на підприємствах харчової промисловості відбуваються під впливом змін зовнішнього та внутрішнього характеру двома шляхами: революційним та еволюційним.

Трансформації різних рівнів економічної системи здійснюють вплив на економічну (фінансово-економічну) систему країни, галузі, регіону, підприємства відповідно і також викликають потребу у перетвореннях (трансформаціях) цієї системи.

Розвиток економічної системи суспільства в реальному часі постійно провокує створення різних трансформаційних моделей. Під трансформувannya підпадають інститути власності, інвестиційно-інноваційного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності, грошово-кредитна сис-

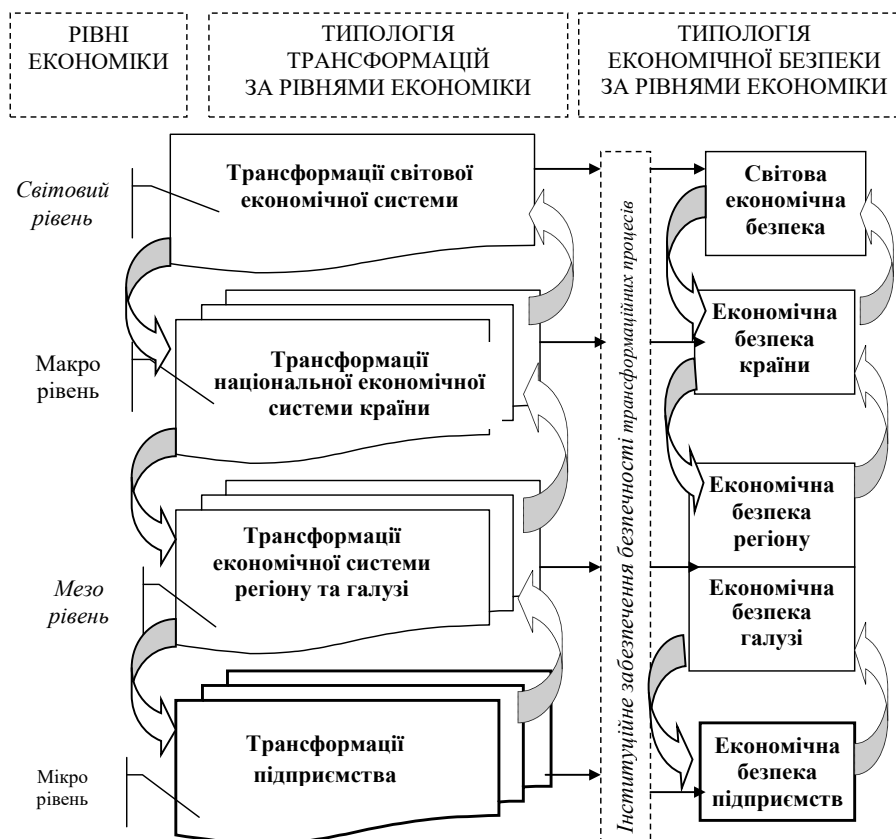


Рис. 1. Схема потоків взаємного впливу трансформацій та систем економічної безпеки різних рівнів

Джерело: авторська розробка

тема, система оподаткування та соціального страхування. Зовнішні трансформаційні процеси, які при цьому протікають, впливають на економічну систему підприємства опосередковано через зміну норм чинного законодавства. Такі зміни можуть мати суттєвий вплив на бізнес підприємства та привести до трансформацій його фінансово-економічної системи. Наприклад, трансформація інституту власності через внесення змін у законодавство щодо приватизації державного майна у галузі виробництва спирту, виноробній промисловості та галузі зберігання зерна, без сумніву, приведе до трансформацій власності на відповідних галузевих підприємствах (рис. 1).

З іншого боку, трансформаційні перетворення можуть розпочатися під впливом ринкових процесів (інфляція, жорстка конкуренція, курс на Євроінтеграцію, світова проблема щодо забезпечення продовольством тощо) відповідно до прийнятої корпоративної політики. Для підприємств, що виробляють продукти харчування, потужним поштовхом є конкурентна боротьба за ринок збуту. На шляху до забезпечення гідного рівня конкурентоспроможності підприємства суттєво змінюють (перетворюють, трансформують) концепцію бізнесу, корпоративну політику, свою стратегію, трансформують технологію та методологію. Стимулюючий ефект

щодо прискорення трансформацій технологій для підприємств харчової промисловості має курс України на інтеграцію до ЄС та вимоги забезпечення продовольчої безпеки (рис. 2).

За таких умов у підприємства виникає потреба у забезпеченні безпечності таких процесів, тобто потреба щодо максимального зниження негативного впливу цих процесів на бізнес підприємства та його фінансовий стан. Система економічної безпеки підприємства, як показано на рис. 2, є гарантом безпеки його бізнесу від негативного впливу загроз трансформаційних процесів різної природи.

Проведене дослідження показує, що на економічну безпеку підприємств харчової промисловості сильний вплив мають:

- трансформаційні процеси, які відбуваються на вищих рівнях економіки;
- трансформаційні перетворення, які можуть бути як внутрішніми, що викликані вимогами сучасної ринкової економіки, мають еволюційний характер, найчастіше ініційовані самим підприємством, так і зовнішніми, які часто є для підприємства вимушеними, часто мають революційний характер;
- трансформаційні перетворення різної природи.

Процеси трансформації, які відбуваються в економічному просторі підприємства, несуть з собою



Рис. 2. Модель впливу трансформаційних процесів різної природи на економічну безпеку підприємства

Джерело: авторська розробка

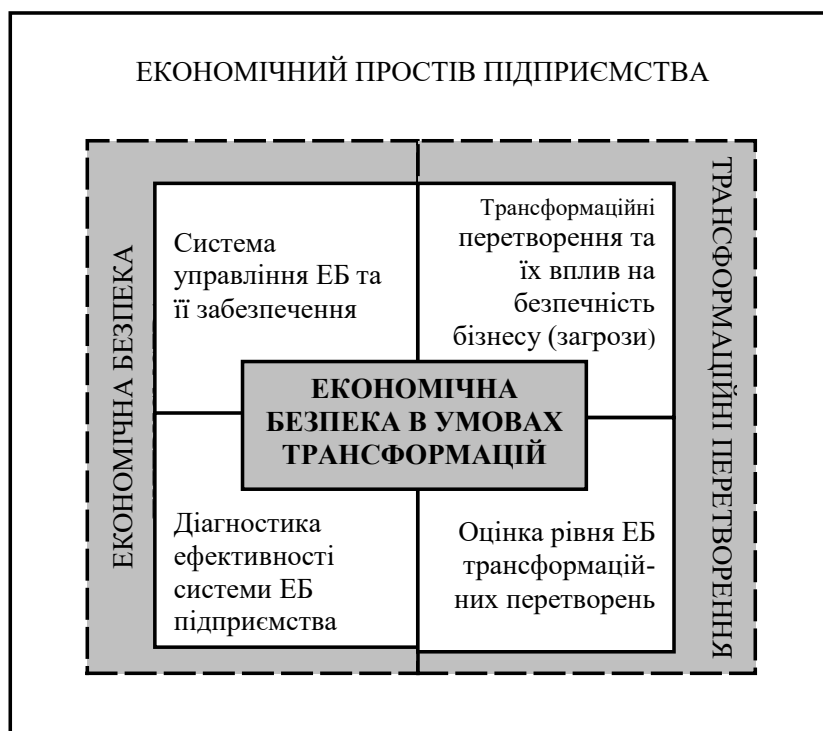


Рис. 3. Структурні блоки програми дослідження системи економічної безпеки (ЕБ) підприємства в умовах трансформаційних перетворень

певні ризики і загрози, тобто відбиваються на рівні економічної безпеки підприємства та ускладнюють систему її забезпечення. З метою запобігання негативного впливу ймовірних загроз може бути використана наявна система економічної безпеки підприємства, яка має бути досліджена та відповідним чином протестована.

Вивчення системи управління економічної безпеки на підприємстві в науковій літературі пропо-

нують проводити за трьома аспектами: «формування та забезпечення функціонування системи економічної безпеки, діяльність із забезпечення економічної безпеки, оцінювання досягнутого рівня економічної безпеки підприємства» [6].

На наш погляд, досліджувати систему економічної безпеки підприємства необхідно обов'язково з огляду на можливості цієї системи забезпечувати необхідний рівень безпеки від ймовірних загроз за

умови функціонування бізнесу в період суттєвих трансформацій. З огляду на це методологічні підходи дослідження економічної безпеки з урахуванням впливу трансформаційних перетворень слід розширити за рахунок дослідження особливостей самих трансформацій.

Структурні блоки програми дослідження, які ми пропонуємо використовувати під час вивчення системи економічної безпеки в умовах трансформаційних перетворень, наведені на рис. 3.

Вищезазначені напрями включають:

- дослідження системи управління економічною безпекою та її забезпечення;
- діагностику ефективності системи економічної безпеки підприємства загалом та щодо її спроможності прогнозувати, виявляти, оцінювати та нівелювати негативний вплив загроз економічній безпеці підприємства;
- вивчення теоретичних та практичних аспектів здійснення трансформаційних перетворень та їхнього впливу на безпечність бізнесу (загрози);
- дослідження методологічних засад оцінки рівня економічної безпеки трансформаційних перетворень.

Висновки з проведеного дослідження.

Економічна безпека бізнесу підприємства, що виробляє продукти харчування, перебуває під загрозою негативного впливу трансформаційних процесів різних рівнів економіки та різної природи. Це обґрунтовує необхідність перетворень і самої системи економічної безпеки підприємства.

За таких обставин наявну систему економічної безпеки підприємства насамперед необхідно досліджувати (діагностувати) з огляду на її здатність передбачати, ідентифікувати, оцінювати, захищати та нівелювати негативний вплив ймовірних загроз від трансформаційних перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб: Алтея, 1999. 315 с.

2. Громико О.І. Зміст поняття «трансформація» як базової наукової категорії. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 1-2(1). С. 125–131.

3. Карпенко О. А. Основи антикризового управління: Навч.-метод. посіб. К.: Вид-во НАДУ, 2006. 208 с.

4. Погорелов Ю.С., Надьон Г.О. Криза в діяльності підприємства як рушійна сила його розвитку. *Стратегія економічного розвитку України*. 2017. № 40. С. 15.

5. Ткачук Г.О., Іванченкова Л.В., Склад Л.Б. Проблемні питання оцінки фінансових результатів діяльності сучасного підприємства. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Випуск 3-1 (52), 2019 р. С. 84–88.

6. Гнилицька Л. Основи економічної безпеки. *Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит»*. Випуск 7. 2013. С. 41–48.

REFERENCES:

1. Shlykov V. V. (1999) *Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [Complex maintenance of economic security of the enterprise]. St. Petersburg: Althea. (in Russian)

2. Gromyko O. I. (2016) Zmist ponyattya "transformatsiya" yak bazovoyi naukovoyi katehoriyi [The content of the concept of "transformation" as a basic scientific category]. *Public administration efficiency*, vol. 1–2, no. 1, pp. 125–131.

3. Karpenko O. A. (2006) *Osnovy antykrizovoho upravlinnya: Navch.-metod. posib.* [Fundamentals of crisis management: Educational method. tool]. K.: Issue of NADU. (in Ukrainian)

4. Pogorelov Y. S., Nadion G. O. (2017) Kryza v diyal'nosti pidpryyemstva yak rushiyana syla yoho rozvytku [The crisis in the activity of the enterprise as a driving force for its development]. *Economic Development Strategy of Ukraine*, no. 40, pp. 15.

5. Tkachuk G. O., Ivanchenkova L. V., Sklar L. B. (2019) Problemni pytannya otsinky finansovykh rezul'tativ diyal'nosti suchasnoho pidpryyemstva [Problematic issues of evaluation of financial results of modern enterprise]. *Business Navigator Scientific and Production Magazine*, vol. 3–1, no. 52, pp. 84–88.

6. Gnylytska L. (2013) *Osnovy ekonomichnoyi bezpeky* [Fundamentals of Economic Security]. *Scientific and practical journal "Accounting and Auditing"*, vol. 7, pp. 41–48.

Тkachuk HalunaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Auditing
Odessa National Academy of Food Technologies**INFLUENCE OF TRANSFORMATION PROCESSES OF DIFFERENT LEVELS
AND NATURE ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE**

The purpose of the article. The economic system of the enterprise of the food processing industry is an open system, which is necessarily influenced by the significant changes and transformations that take place at different levels of economic development of the society: world, macro, mezzanine and micro level. Transformation processes at different levels of the economy are interconnected and affect the economic security of the enterprise.

Methodology. The simulation method was used to characterize the impact of different transformation processes by nature on the economic security of the enterprise. The method of logical analysis allowed to determine the structure of the program of studying the economic security of the enterprise in the conditions of transformational transformations. The method of generalizing the results allowed us to draw conclusions and identify areas for further research.

Results. The need to ensure the relative economic security of the business of the enterprise, which operates in the context of transformational transformations, makes the topic of this research relevant. The interconnection of transformation processes of different levels of economy and their influence on the economic security of the enterprise are shown. It is noted that transformational transformations at the food industry enterprises are under the influence of changes of external and internal character in two ways: revolutionary and evolutionary. The model of influence of different transformation processes by nature on the economic security of the food-producing enterprise is investigated. In this model, the transformation processes, which are accompanied by changes in the legislation, have a compulsory character and contribute to the transformation processes of the enterprise, are highlighted. Such processes include transformation of ownership, investment and innovation development policies, transformation of the monetary and tax system, etc. This model also highlights market processes that encourage food processing companies to initiate transformational transformations (inflation, fierce competition, the course on European integration, the global problem of food security). According to the results of the logical analysis, the structural blocks of the program of research of the system of economic security of the enterprise in the conditions of transformational transformations are allocated. These include: study of the economic security management system and its security; diagnostics of the effectiveness of the enterprise's economic security system as a whole and its ability to predict, identify, evaluate and offset the negative impact of threats to the enterprise's economic security; studying the theoretical and practical aspects of implementing transformational transformations and their impact on business security (threats); research of methodological bases of estimation of economic security level of transformational transformations. Thus, the likelihood of risks and threats from the impact of transformation processes justifies the need to transform the system of economic security of the enterprise.

Practical implications. The article shows the need to transform the economic security system at enterprises undergoing transformation. The results of this work can be used to form a theoretical basis for the study of the functioning of the enterprise's economic security management system under conditions of transformation processes. The studies were conducted in view of the specifics of the food industry.

Value/originality. The article shows the need to transform the economic security system at enterprises undergoing transformation. It is concluded that the current system of economic security of the enterprise must first of all be investigated in view of its ability to predict, identify, evaluate, protect and offset the negative impact of probable risks and threats of transformation processes.

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF AN EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

У статті визначено зміст поняття «імідж закладу освіти» на основі теоретичного аналізу сутності та основних характеристик іміджу суб'єктів господарювання з урахуванням специфіки сфери освітніх послуг. Авторами здійснено обґрунтування необхідності формування іміджу сучасного навчального закладу та визначено чинники, які впливають на ефективність цього процесу. Доведено, що в умовах реформування системи освіти в Україні пов'язаних, насамперед, із реалізацією концепції «Нова українська школа», створення позитивного іміджу закладу освіти – процес творчий і безупинний. Навчальним закладам необхідно позиціонувати себе на ринку освітніх послуг, використовуючи ті заходи, які дають можливість зробити результат їх діяльності відкритим для цільових аудиторій, а також здійснювати формування, підтримання, коригування й оновлення сформованого іміджу. За результатами дослідження наведено основні шляхи формування позитивного іміджу навчального закладу в умовах його інноваційного розвитку.

Ключові слова: імідж, навчальний заклад, освітні послуги, імідж закладу освіти, внутрішній імідж, зовнішній імідж, інноваційний розвиток.

В статті определено содержание понятия «имидж учебного заведения» на

основе теоретического анализа сущности и основных характеристик имиджа субъектов хозяйствования с учетом специфики сферы образовательных услуг. Авторами осуществлено обоснование необходимости формирования имиджа современного учебного заведения и определены факторы, влияющие на эффективность этого процесса. Доказано, что в условиях реформирования системы образования в Украине связанных прежде всего с реализацией концепции «Новая украинская школа», создание положительного имиджа учебного заведения – процесс творческий и непрерывный. Учебным заведениям необходимо позиционировать себя на рынке образовательных услуг, используя те меры, которые дают возможность сделать результат их деятельности открытым для целевых аудиторий, а также осуществлять формирование, поддержание, корректировку и обновления сложившегося имиджа. По результатам исследования приведены основные пути формирования положительного имиджа учебного заведения в условиях его инновационного развития.

Ключевые слова: имидж, учебное заведение, образовательные услуги, имидж учебного заведения, внутренний имидж, внешний имидж, инновационное развитие.

УДК 37.072

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-60>

Товт Т.Й.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами
Мукачівський державний університет

Пірчак О.І.

студент
Мукачівський державний університет

The article defines the meaning of the concept "the image of an educational institution" on the basis of theoretical analysis of the essence and basic characteristics of the image of business entities, taking into account the specificity of educational services. The peculiarities of functioning of an educational institutions gave an opportunity to determine the essence of the concept "image of an educational institution" as a relatively stable, emotionally colored idea about a vision of an educational institution, formed on the basis of personal experience and received information about its real, declared and expected qualities, characteristics and indicators that have economic, social and other significance for subjects in cooperation. The authors substantiated the necessity of creating the image of a modern educational institution and determined the factors that influence on the effectiveness of this process. In particular, the difficult demographic situation; the access to better resources such as financial, human, informative; the influx of high-quality personnel; the implementing the innovations in comparison with traditional educational institutions; the parents' choice of the educational institution for their child's. It is proved that in the conditions of reforming the education system of Ukraine, first of all related to the implementation of the concept of the "New Ukrainian School", the formation of the image of an educational institution is a creative and continuous process. Educational institutions need to position itself in the market of educational services using those measures that make the results of their activity open to the target audiences, as well as to form, maintain, adjust and update the created image. Only a comprehensive approach will provide an attractive image of a modern educational institution. It is determined that the creation of a positive image of an educational institution is a complex integrated process that include all its components (internal and external). According to the results of the research, the main ways of creating a positive image of an educational institution in conditions of its innovative development are outlined.

Key words: an image, an educational institution, educational services, the image of an educational institution, internal image, external image, innovation development.

Постановка проблеми. В умовах динамічних змін конкурентного середовища споживачі обирають виконавця послуг, звертаючи увагу, насамперед, на його ділову репутацію та імідж. Це визначає актуальність управління іміджем підприємств сфери послуг, зокрема закладів освіти. Саме тому одним із найважливіших стратегічних завдань керівництва є необхідність формування позитивного іміджу закладу освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень у цій сфері свідчить про наявність різних підходів до розуміння змісту поняття «імідж організації» і механізмів його фор-

мування. Серед праць зарубіжних і вітчизняних вчених, які досліджують проблеми іміджу, на увагу заслуговують роботи Н. Барни, Л. Брауна, Л. Даниленко, Б. Джи, Л. Карамушки, Ю. Палехи, Г. Почепцова та ін. Проведений аналіз свідчить, що однією з основних функцій іміджу є формування позитивного ставлення та підвищення престижу. Проте ряд питань, пов'язаних із забезпеченням позитивного іміджу навчальних закладів з урахуванням специфіки освітньої сфери, зумовлюють необхідність проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності поняття «імідж закладу

освіти» з урахуванням специфіки сфери освітніх послуг. Обґрунтування чинників, які впливають на необхідність створення іміджу сучасного навчального закладу. Узагальненні підходів до формування позитивного іміджу навчального закладу в умовах його інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Реформування системи освіти в Україні пов'язано, насамперед, із реалізацією Концепції «Нова українська школа». Саме тому особлива увага приділена загальній середній освіті. Цілком очевидно, що сучасна школа вступає в якісно новий етап свого розвитку, який передбачає відходження від традиціоналізму в управлінні, зумовлює посилення демократичних процесів і підвищення ролі суспільства й громади в прийнятті управлінських рішень. Це змушує керівництво закладів загальної середньої освіти відмовлятися від неефективного управління, формувати свою діяльність на засадах освітнього менеджменту, дбати про позитивний імідж освітніх установ.

Імідж є фактором впливу на конкурентоспроможність, ефективність діяльності, ринкову вартість, привабливість закладу освіти і на його відносини з суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Вперше визначення «іміджу» в середині ХХ сторіччя дали В. Гарднер та С. Леві: «Імідж – сукупність знань та уявлень людини про об'єкт та його оточення» [1, с. 37].

Поняття «імідж» є предметом досліджень багатьох наук: філософії, політології, психології, педагогіки, економіки та ін. Зокрема, у психології вивчають психологічні механізми формування та оцінювання іміджу, його значення в спілкуванні та соціальній діяльності; у педагогіці вважають, що імідж має розвиваючий та моделюючий характер і впливає на виховання, навчання, формування, самовдосконалення особистості; в економічній науці імідж розглядають як інструмент стратегічного управління, спрямований на підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності діяльності підприємств.

В умовах сьогодення успішний розвиток сфери послуг можливо здійснювати лише при ефективній адаптації до умов зовнішнього середовища, правильного позиціонування та формування споживачем позитивного іміджу.

Специфічний підхід до визначення іміджу закладів сфери освітніх послуг зумовлено, насамперед, особливою роллю споживачів послуг у цьому процесі, а саме:

– зазвичай саме позитивний імідж є визначальним у виборі споживачем певного навчального закладу;

– споживачі послуг освітнього закладу отримують інформацію, яка впливає на формування іміджу в процесі отримання послуги при безпосеред-

ньому спілкуванні з його працівниками, тобто імідж в уявленні споживача формується на підставі його особистого досвіду спілкування з навчальним закладом;

– споживачі беруть активну участь у формуванні іміджу закладу освіти, виконуючи комунікативну функцію;

– формування іміджу навчального закладу напряму залежить від якості наданих послуг та ефективності роботи персоналу.

Таким чином, враховуючи особливості функціонування освітніх закладів, можна запропонувати наступне визначення іміджу. Імідж закладу освіти – це відносно стійке, емоційно забарвлене уявлення образу навчального закладу, сформоване на основі особистого досвіду та отриманої інформації про його реальні, декларовані та очікувані якості, характеристики та показники, які мають економічну, соціальну та іншу значимість для суб'єктів взаємодії.

Під суб'єктами взаємодії розуміємо суб'єктів, які сприймають заклад освіти в процесі формування його іміджу й знаходяться в зовнішньому або внутрішньому середовищі. Залежно від інтересів та очікуваних результатів діяльності закладу освіти всіх суб'єктів взаємодії можна розподілити на внутрішніх та зовнішніх. До першої групи належать власники, керівники та персонал закладу освіти, до другої – споживачі послуг, партнери, органи влади, громадські організації, засоби масової інформації та населення.

Доцільно зазначити, що члени вищенаведених груп розглядають заклад освіти в різних аспектах, формуючи своє уявлення про нього, а загальний імідж освітнього закладу складається із уявлень відповідних груп суб'єктів взаємодії. При цьому дискусійним залишається питання, чи можна говорити про існування комплексного іміджу закладу освіти в умовах інноваційного розвитку.

Нововведення, або інновації – це процес здійснення цілеспрямованих змін, спрямованих на перетворення яких-небудь компонентів у структурі або функціонуванні організації. Так, Л. Даниленко зазначає, що «...інновація в освіті є не лише кінцевим продуктом застосування новизни у навчально-виховному й управлінському процесах з метою зміни (якісного покращання) суб'єкта та об'єктів управління й отримання економічного, соціального, науково-технічного, екологічного та іншого ефекту, а й процедурою їхнього постійного оновлення» [2, с. 30-31].

Для більш чіткого розуміння категорії «імідж» необхідно виділити його основні характеристики. Дослідження літературних джерел дало можливість виявити більше двох десятків різноманітних характеристик іміджу, які є універсальними й властиві іміджу різних суб'єктів (людині, явищу, організації та ін.). Найбільш поширеними з них

є: функціональність, символічність, емоційність, інформативність, системність. Також зустрічаються й такі характеристики, як: змістовність, оригінальність, індивідуальність, естетичність, точність, актуальність та ін.

На основі аналізу підходів Н. А. Патутіної та І. Ф. Сімонової до визначення характеристик іміджу [3; 4] можна виділити основні характеристики іміджу закладів освіти:

1. Інформативність. Імідж формується на підставі позитивної, негативної та нейтральної інформації про навчальний заклад. З точки зору об'єктивності, інформація може бути правдивою, достовірною, реальною або неправдивою, викривленою, необ'єктивною, що впливає на адекватність відображення стану справ. Іноді суб'єкт взаємодії об'єктивну та правдиву інформацію сприймає неправильно, що також сприяє формуванню неадекватної уяви про освітній заклад.

2. Функціональність. Імідж має властивість цілеспрямовано впливати на думку суб'єктів взаємодії. Формування й підтримання іміджу завжди має як стратегічні, так і поточні цілі та завдання.

3. Символічність. За допомогою певних символів та знаків здійснюється відображення дійсності в образній формі. При цьому можна виділити знаки зовнішнього вигляду, предметного середовища та вербальні.

4. Емоційне забарвлення. Сприйняття інформації про об'єкт є процесом свідомих і несвідомих, цілеспрямованих та спонтанних дій, результатом яких є формування уяви та, як наслідок, позитивного або негативного іміджу. Крім цього, саме в закладах освіти, у зв'язку з безпосереднім контактом споживача з виконавцем послуги, формування іміджу суттєво залежить від психологічних факторів.

5. Гнучкість та динамічність. Незважаючи на відносно стабільний характер, імідж має здатність до внутрішніх і зовнішніх змін, розвитку та пристосування в нестабільному середовищі. Саме ця характеристика робить процес управління іміджем закладів освіти безперервним.

6. Активність. Імідж має властивість впливати на суб'єктів взаємодії, особливо на споживачів послуг.

7. Суб'єктивність. Імідж – це такий образ закладу освіти, яким його сприймає, уявляє, бачить певний суб'єкт взаємодії, незалежно від того, чи це сприйняття відповідає дійсності, чи ні. Імідж формується в певних колах і може суттєво відрізнятись в різних групах суб'єктів взаємодії.

8. Ефективність. Формування іміджу закладів сфери освітніх послуг повинно мати певний ефект, що потребує розробки і впровадження методів та інструментів його оцінювання.

9. Економічність. Проявляється в здатності закладу освіти за рахунок формування позитив-

ного іміджу досягати економії ресурсів – матеріальних, фінансових, економічних, а також часу.

10. Об'єктивність. Імідж закладу освіти існує незалежно від бажання або небажання суб'єктів взаємодії, незалежно від того, чи управляють іміджем, чи ні, він все одно буде сформованим. При цьому імідж може бути цілеспрямованим (як результат ефективної роботи та досягнення запланованих цілей) та вільним, стихійним (як результат бездіяльності, тобто «як вийшло» або «як є»).

Таким чином, імідж закладу освіти є складною економічною категорією, яка має важливе значення для його практичної діяльності в сучасних умовах.

В сучасних умовах проблема забезпечення позитивного іміджу закладу загальної середньої освіти актуалізується ще й у зв'язку з проголошенням Законом України «Про освіту» принципу свободи у виборі видів, форм і темпу здобуття освіти, освітньої програми, закладу освіти, інших суб'єктів освітньої діяльності [5]. Це, безперечно, створює серйозну конкуренцію на ринку освітніх послуг, зокрема, в системі загальної середньої освіти.

Зміна пріоритетів у державі внесла зміни до іміджу знань та освіти. Вітчизняні навчальні заклади розуміють значення іміджу освіти й самі працюють над цим. Завдання із забезпечення позитивного іміджу стає нагальною потребою, що цікавить кожного керівника закладу освіти. Імідж може формуватися стихійно, неконтрольовано або бути методом цілеспрямованої роботи.

Необхідність формування позитивного іміджу закладу освіти в сучасних соціально-економічних умовах постає дуже гостро для всіх навчальних закладів незалежно від форми власності. Це пов'язано з тим, що з кожним роком зростає конкуренція між навчальними закладами. Насамперед, до цього призвела складна демографічна ситуація, що склалася в Україні. Проблема набору торкається не тільки школи, але й вищих навчальних закладів як державної, так і недержавної форми власності. Саме тому керівництво замислюється над тим, у чому перевага їх навчального закладу над іншими. Не є виправданим прагнення конкурувати на основі високих показників загального незалежного оцінювання або на кількості переможців в олімпіадах, оскільки не всі батьки учнів зорієнтовані тільки на результат навчання. Більшість із них приділяють увагу сприятливому психологічному середовищу, комфортним умовам навчання, наявності системи додаткового навчання, різноманітності дозвілля дітей, бажанню дитини навчатися саме в цьому навчальному закладі.

Тому потреба у формуванні іміджу навчального закладу зумовлена наступними причинами:

по-перше, складна демографічна ситуація посилює конкуренцію між освітніми закладами в межах регіону чи населеного пункту в боротьбі за набір учнів і збереження їх контингенту;

по-друге, сильні позиції та стійкий позитивний імідж закладу освіти полегшує доступ до кращих ресурсів – фінансових, людських, інформаційних, які сприяють його розвитку;

по-третє, сформований позитивний імідж навчального закладу, за інших рівних умов, сприяє притоку висококваліфікованих кадрів, що безпосередньо впливає на якість освітнього процесу та забезпечує їм стабільність, соціальний захист, задоволеність працею і професійний розвиток;

по-четверте, високий позитивний імідж змушує педагогів працювати на випередження часу щодо впровадження інновацій порівняно з традиційними освітніми закладами;

по-п'яте, високий рейтинг результативності роботи педагогічного колективу навчального закладу впливає на вибір батьками школи для навчання дитини.

Сьогодні навчальні заклади, особливо приватні, розуміють значення іміджу освіти й самі працюють над цим.

Сучасний навчальний заклад вчить дитину:

- 1) самопрограмуванню, тобто як скласти свою життєву програму;
- 2) самопізнанню, тобто як пізнати себе;
- 3) самооцінці, тобто як справедливо оцінювати себе;
- 4) пізнанню світу, тобто як бачити світ таким, яким його бачать інші;
- 5) цілерозумінню, тобто як визначити своє життєве кредо, мету життя;
- 6) самоаналізу (рефлексії);
- 7) звичайно, як планувати, як організувати діяльність щодо досягнення визначених цілей.

Заслугує на увагу підхід І. Зуєвської, яка однією з найважливіших умов створення позитивного іміджу, власного імені, власного обличчя освітнього закладу вважає формування дитячого колективу з його «системою перспективних ліній» і відчуттям «завтрашньої радості», скріпленого «соціальним клеєм» із працездатності, відповідальності, свідомої дисципліни в ім'я спільної важливої справи [6, с. 11].

Імідж – це яскравий вияв індивідуальності навчального закладу, тобто неповторне обличчя його колективу.

Формування позитивного іміджу закладу освіти є складним інтегрованим процесом, який охоплює усі його компоненти. Зокрема, С. Сушко пропонує розглядати його з двох сторін – внутрішній та зовнішній. Внутрішній імідж формується засобами творчого середовища та соціально-психологічного клімату в колективі (обґрунтування та впровадження інноваційних підходів до діяльності членів адміністрації, учителів, учнів; формування творчої «управлінської команди», налагодження оптимальних міжособистісних відносин у колективі, становлення «духу» освітнього закладу,

виховання почуття патріотизму у вчителів та учнів). Становлення зовнішнього іміджу відбувається у процесі взаємодії закладу освіти із соціальним середовищем, насамперед у місті, районі, області (розробка символіки, атрибутики, форми одягу, бланків, грамот, перехід з одного ступеня навчання на інший; оформлення приміщення, підготовка ділових паперів, інформаційних проектів, буклетів, презентацій закладу освіти, розробка проекту його розвитку та ін.) [7].

Таким чином, процес створення іміджу передбачає моделювання образу навчального закладу, основне завдання якого полягає в тому, щоб зробити його позитивним, привабливим за зовнішніми та внутрішніми ознаками. Також імідж повинен сприяти досягненню цілей освітньої діяльності та зростанню її економічних показників.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи особливості функціонування закладів освіти, такі як: індивідуалізація обслуговування, наявність специфічного ризику при придбанні послуги, невідчутність, невіддільність від джерела, нездатність до збереження та ін., можна зазначити, що під іміджем закладу освіти необхідно розуміти відносно стійке, емоційно забарвлене уявлення образу навчального закладу, сформоване на основі особистого досвіду та отриманої інформації про його реальні, декларовані та очікувані якості, характеристики та показники, які мають економічну, соціальну та іншу значимість для суб'єктів взаємодії.

В умовах реформування системи освіти в Україні пов'язаних, насамперед, із реалізацією концепції «Нова українська школа», створення іміджу закладу освіти – процес творчий і безупинний. Навчальним закладам необхідно позиціонувати себе на ринку освітніх послуг, використовуючи ті заходи, які дають можливість зробити результат їх діяльності відкритим для цільових аудиторій, а також здійснювати формування, підтримування, коригування й оновлення сформованого іміджу. Тільки комплексний підхід забезпечить привабливий образ сучасному закладу освіти в умовах інноваційного розвитку. Сучасні реалії та виклики визначають перспективи подальших досліджень, зокрема значення і впливу технологій Public Relations (зв'язки з громадськістю) на створення позитивного іміджу навчального закладу на різних рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gardner B.B., Levy S.J. (1955) The Product and the Brand. Harvard Business Review, March-April, pp. 33-39.
2. Даниленко Л.І. Управління інноваційною діяльністю в загальноосвітніх навчальних закладах: монографія. Київ: Міленіум, 2004. 358 с.

3. Патутіна Н.А. Управление визуальным имиджем предприятия социально-культурного сервиса и туризма. *Интернет-журнал «Наукознание»*. 2012. № 2. URL: <https://docplayer.ru/34314344-Upravlenie-vizualnym-imidzhem-predpriyatiya-socialno-kulturnogo-servisa-i-turizma-manage-visual-image-of-company-socio-cultural-service-and-tourism.html> (дата звернення: 27.11.2019).

4. Симонова И.Ф. Педагогика имиджа: монография. Санкт-Петербург: Ультра Принт, 2012. 304 с. С. 67-87. URL: <http://irinasimonova.ru/files/doc18.pdf> (дата звернення: 27.11.2019).

5. Про освіту: Закон України від 5 вересня 2017 р. № 2145-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 27.11.2019).

6. Зуєвська І. Критерії ефективності позитивного іміджу школи. *Директор школи*. 2006. № 2. С. 10-13.

7. Сушко С. Сучасна модель управління гімназією. *Директор школи, ліцею, гімназії*. 2003. № 3. С. 85-100.

REFERENCES:

1. Gardner B. B., Levy S. J. (1955) The Product and the Brand. *Harvard Business Review*, March-April, pp. 33-39.

2. Danylenko L. I. (2004) Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu v zahalnoosvitnikh navchalnykh zakladakh

[Management of innovative activity in general educational institutions]. Kyiv: Millennium. (in Ukrainian)

3. Patutina N. A. (2012) Upravlenie vizual'nym imidzhem predpriyatija social'no-kul'turnogo servisa i turizma [Management of the visual image of the enterprise of socio-cultural service and tourism]. *Internet-zhurnal "Naukoznanie"* [Internet magazine "Science"], no. 2. Available at: <https://docplayer.ru/34314344-Upravlenie-vizualnym-imidzhem-predpriyatiya-socialno-kulturnogo-servisa-i-turizma-manage-visual-image-of-company-socio-cultural-service-and-tourism.html> (accessed 27 November 2019).

4. Simonova I. F. (2012) Pedagogika imidzha [Image Pedagogy]. *Sankt-Peterburg: Ul'tra Print* [St. Petersburg: Ultra Print], 304 p., pp. 67-87. Available at: <http://irinasimonova.ru/files/doc18.pdf> (accessed 27 November 2019).

5. Verkhovna Rada Ukrainy (2017) *Pro osvitu: Zakon Ukrainy* [About education: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (accessed 27 November 2019).

6. Zuievskaya I. (2006) Kryterii efektyvnosti pozytyvnoho imidzhu shkoly [Criteria for the effectiveness of a positive school image]. *School Director*, no. 2, pp. 10-13.

7. Sushko S. (2003) Suchasna model upravlinnia himnaziieiu [Modern model of high school management]. *Director of the school, lyceum, gymnasium*, no. 3, pp. 85-100.

Tovt Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
and Administration of Economic Processes
Mukachevo State University

Pirchak Elena

Student
Mukachevo State University

FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF AN EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

The purpose of the article. In the conditions of dynamic changes in competitive environment consumers choose a service provider primarily paying attention to his business reputation and image. It determines the relevance of image management in service companies, particularly educational institutions. That is why one of the most important strategic tasks of the administration is the necessity to create a positive image of an educational institution.

Methodology. The conducted research is based on the studying of theoretical principles of the essence and the main characteristics of the image of business entities considering the specificity of the sphere of educational services, as well as generalization of approaches to the creation of a positive image of an educational institution in conditions of its innovative development.

Results. The peculiarities of functioning of an educational institutions gave an opportunity to determine the essence of the concept “image of an educational institution” as a relatively stable, emotionally colored idea about a vision of an educational institution, formed on the basis of personal experience and received information about its real, declared and expected qualities, characteristics and indicators that have economical, social and other significance for subjects in cooperation.

Also the main characteristics of the image of an educational institutions were identified, these include the following: in formativeness, functionality, symbolism, emotionality, flexibility and dynamic, activity, subjectivity, effectiveness, economy, objectivity.

The necessity of creation the image of an educational institution is conditioned by the following reasons: first, the difficult demographic situation amplify the competition between educational institutions within the region or locality in the fight of recruitment and preservation of students; second, the strong positions and stable positive image of an educational institution facilitates the access to better resources such as financial, human, informative which promote its development; third, created positive image of an educational institution encourages the influx of high-quality personnel, which directly effect on the quality of educational process and provides its stability, lab our satisfaction and professional development; fourth, the high positive image make educators to work on keeping ahead of time in implementing the innovations in comparison with traditional educational institutions; fifth, the high rating of the work efficiency of the pedagogical staff in the educational institution influences on the parents' choice of the school for the child.

Creation of a positive image of an educational institution is a complex integrated process that include all its components (internal and external). The process of formation an image involves a modeling of vision of an educational institution based on its resources.

Practical implications. In the conditions of reforming the education system of Ukraine, first of all related to the implementation of the concept of the “New Ukrainian School”, the formation of the image of an educational institution is a creative and continuous process. Educational institutions need to position itself in the market of educational services using those measures that make the results of their activity open to the target audiences, as well as to form, maintain, adjust and update the created image. Only a comprehensive approach will provide an attractive image of a modern educational institution in the context of innovative development.

Value / originality. In our work we considered the issues of creating a positive image of an educational institution. Today's realities and challenges determine the perspectives for further research, in particular the importance and impact of the Public Relations technologies on creating a positive image of an educational institution at various levels.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

MODERN TRENDS OF IMPROVEMENT OF LABOR ORGANIZATION AT FORESTRY ENTERPRISES

УДК 331.4

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-61>**Холодницька А.В.**к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівський національний технологічний університет**Петрова О.Ю.**студентка
Чернігівський національний технологічний університет**Пискун О.М.**студентка
Чернігівський національний технологічний університет

Стаття присвячена дослідженню основних напрямів удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства України. Визначено основні проблеми діяльності підприємств. Зазначено, що підприємства лісового господарства мають специфічні особливості організації праці працівників. Розкриті ключові аспекти організації праці, зокрема стан матеріально-технічного забезпечення, норми праці, робочий час, умови праці та техніка безпеки, дисципліна праці. Визначені основні проблеми організації праці у підприємствах лісового господарства та запропоновані шляхи їх вирішення. Практика показує, що недосконалість організації праці завжди призводить до погіршення результатів діяльності на підприємствах лісового господарства. Тому вона має велике значення для підвищення ефективності діяльності підприємства лісового господарства (особливо економічної ефективності), потребує системного забезпечення і постійного контролю з боку керівництва та менеджерів.

Ключові слова: організація праці, умови праці, робочі місця.

Стаття посвячена исследованию основных направлений усовершенствования

организации труда на предприятиях лесохозяйственного комплекса. Определены основные проблемы предприятий лесного хозяйства Украины. Сделан акцент на том, что предприятия лесного хозяйства имеют специфические особенности организации труда работников, задействованных непосредственно в лесу. Развитие современной науки управления и инновационных технологий требует постоянного пересмотра форм и методов организации труда, внедрения современных достижений науки и техники с целью обеспечения надлежащего уровня безопасности труда и повышения производительности работников. Практика показывает, что несовершенная организация труда всегда приводит к ухудшению результатов деятельности на предприятиях лесного хозяйства. Поэтому она имеет большое значение для повышения эффективности деятельности предприятия лесного хозяйства (особенно экономической эффективности), требует системного обеспечения и постоянного контроля со стороны руководства и менеджеров.

Ключевые слова: организация труда, условия труда, рабочие места.

The article is devoted to the research of the basic directions of improvement of the organization of work at the enterprises of forestry of Ukraine. The main problems of activity of enterprises are identified. The main problems of enterprises of the forestry complex of Ukraine are identified. The enterprises of the forestry complex have specific peculiarities of labor organization of workers who work directly in the forest. The development of modern management science and innovative technologies requires constant revision of forms and methods of work organization, implementation of modern science and technology achievements in order to ensure an adequate level of safety at work and increase the productivity of workers. Practice shows that imperfect organization of labor always leads to a deterioration in the results of activities at forestry enterprises. For these reasons, the organization of labor is of great importance for increasing the efficiency of the forestry enterprise (especially economic efficiency), therefore, the organization of labor requires system support and constant monitoring by the management and managers of the enterprise. A feature of the organization of labor at a forestry enterprise is a complex and costly process that takes into account all the features of its functioning and is a key factor in the effectiveness of the enterprise. Improving the organization of labor is particularly relevant at forestry enterprises in modern conditions, since the insufficient level of financing and independence of state enterprises significantly hinders the introduction of advanced achievements of science and technology in their activities and modern achievements of management science of labor organization. The solution to this problem is seen in the theoretical generalization and practical application of domestic and foreign experience in the organization of labor, in the areas of improving its individual elements, ensuring conditions for the most rational use of labor resources, and accordingly, they can minimize the costs associated with production and increase the efficiency of the enterprise. At the same time, the process of rational organization of labor at a forestry enterprise and determining the directions for its improvement is rather complicated in that a forestry enterprise is a complex system with its own specifics of functioning, which must be taken into account when organizing labor. At forestry enterprises, management must skillfully organize sufficiently diverse workplaces ensuring the maximum level of safety for forest workers and proper working conditions for administrative workers. The creation of appropriate modern conditions for the organization of labor of workers in forestry enterprises will contribute to the rational use of labor and natural resources.

Key words: labor organization, working conditions, jobs.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток суспільних відносин, активна зміна та реформування вітчизняної економіки, в тому числі і лісгосподарського комплексу, потребує значної перебудови всього господарського механізму, впровадження нових соціально-економічних відносин, перегляду системи управління виробництвом та підвищення ефективності організації праці. Головним критерієм успіху організаційно-економічних реформ виступає підвищення результативності діяльності працівників.

Важливою складовою частиною зростання результативності діяльності працівників виступає підвищення рівня організації праці на ділянках,

підрозділах та підприємствах загалом. Попередній досвід свідчить, що неякісна організація праці призводить до зниження кінцевих результатів діяльності підприємств. Враховуючи це, удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства є актуальною проблемою в сучасних умовах господарювання. Організація праці на підприємстві виступає досить складним і затратним процесом, має велике значення для ефективності діяльності підприємств лісгосподарського комплексу, а тому вимагає системного забезпечення, чіткого регламентування і належного контролю з боку вищого керівництва та держави.

Аналіз останніх публікацій. Питання, які пов'язують із розвитком та побудовою організації праці, відображені у наукових роботах зарубіжних учених, таких як Ф.Р. Ачміз, Ф.Р. Хагур, Р. Анкер, Ф. Еггер, Ф. Мехран и Дж. Ріттер, Д. Бесконд, А. Шатейньє.

Вітчизняні автори приділяють багато уваги дослідженню питань удосконалення організації праці. Серед них можна виділити Л.Ю. Семенову [5], Л.М. Поступну [4], В.Б. Васюту [1], О.М. Дзюбенко [2], І.І. Кичко [3], О.В. Педан [5].

Проте особливої уваги потребують питання удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства, оскільки вона є запорукою їхнього успішного функціонування та подальшого економічного зростання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану організації праці на підприємствах лісового господарства України та розроблення основних напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із найголовніших шляхів забезпечення соціальної направленості ринкової економіки виступає доцільно сформована організація праці працівників на всіх рівнях управління будь-якого підприємства.

У сучасних умовах господарювання науковці та практики наголошують, що організована на науковій основі праця є основним чинником зростання її продуктивності і зниження витрат виробництва, що в майбутньому виступає підґрунтям для конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів ринкової економіки, але далеко не всі керівники наважуються змінити прийняті принципи організації праці, особливо на підприємствах державної власності [4, с. 110].

Є багато наукових підходів до визначення сутності організації праці, які стверджують, що вона має сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва. Наукова організація праці забезпечує досягнення максимально можливого корисного ефекту з урахуванням конкретних умов діяльності суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи наведені визначення, можна зазначити, що організація праці на підприємстві – це насамперед розподіл загального обсягу робіт і встановлення необхідних пропорцій у чисельності робітників, розміщення працівників і досягнення узгодженості в їхніх діях, за якої максимально ефективно використовується техніка, матеріальні і трудові ресурси.

В.Б. Васюта [1, с. 37] наголошує, що ефективне управління організацією праці пов'язане з розробленням тактики та стратегії розвитку підприємства лісопереробного комплексу, адже в основі усіх розробок та проведення робіт ключова роль

належить працівнику. Саме тому від того, наскільки ефективно мотивовані робітники до досягнення результатів праці, наскільки ефективно організована їхня робота відповідно до вимог та досягнень НТП, залежить результативність виконання планових показників.

Для забезпечення ефективної роботи підприємства виявляється замало лише сформулювати систему цілей діяльності. Необхідно, щоб досягнення цих цілей супроводжувалося створенням максимально ефективної системи організації праці кожного працівника на кожному робочому місці не залежно від того, які функції він виконує, а також розробкою належного мотиваційного механізму, який би відповідав сучасним умовам діяльності підприємства лісового господарства.

Необхідність удосконалення організації праці працівників лісогосподарських підприємств обумовлена необхідністю збереження лісових ресурсів, відновлення лісових насаджень, мінімізації втрат лісових ресурсів в результаті неналежної та неефективної організації праці працівників.

Слід зазначити, що підприємства лісового господарства в Україні переважно є державними, отже їх діяльність регламентується рядом нормативно-правових актів, що певною мірою стримує належне впровадження передових методів організації праці на підприємствах лісопереробної галузі, оскільки керівники та провідні працівники таких підприємств з одного боку обмежені у прийнятті рішень, а з іншого боку не достатньо мотивовані для вирішення нагальних проблем в організації праці підприємства та забезпеченні максимальної ефективності його діяльності.

О.М. Дзюбенко наголошує, що, оцінюючи стан виробничо-технічної бази державних лісогосподарських підприємств, слід зазначити, що близько 70% основних засобів держлісгоспів є зношеними, що не сприяє їх ефективному використанню; має місце значна частка кредиторської заборгованості (80–90%) у структурі джерел фінансування господарської діяльності держлісгоспів.

Про низький техніко-технологічний рівень управлінської діяльності та інформаційного забезпечення свідчить те, що спостерігається недостатня забезпеченість підприємств сучасними технічними засобами (розгалуженими лініями зв'язку, локальними та глобальними системами оброблення та передачі інформації, досконалим програмним забезпеченням і службовим автотранспортом). В цілому, у лісопилному та деревообробному виробництві спостерігається катастрофічний стан основних фондів, низький технологічний та технічний рівень виробництва, малоефективна організація праці [2, с. 50].

Погоджуємося з думкою І.І. Кичко, що серед основних проблем лісового господарства України є:

– недосконала нормативно-правова база, що регламентує відносин ведення лісового господарства;

– наявність проблем управління лісами, що належать до різних форм власності;

– недосконалисть економічних механізмів стимулювання розвитку лісового господарства та запровадження природооохоронних технологій;

– зростання антропогенного навантаження на лісові екосистеми;

– недосконалисть податкової бази, яка не враховує довгострокового періоду лісовирощування;

– зростання попиту на внутрішнього ринку деревини;

– ріст самовільних рубок, самозахоплень лісових земель, неналежний правовий статус лісової охорони [3, с. 130]

Проаналізуємо динаміку кількості суб'єктів господарювання лісового господарства в Україні (рис. 1).

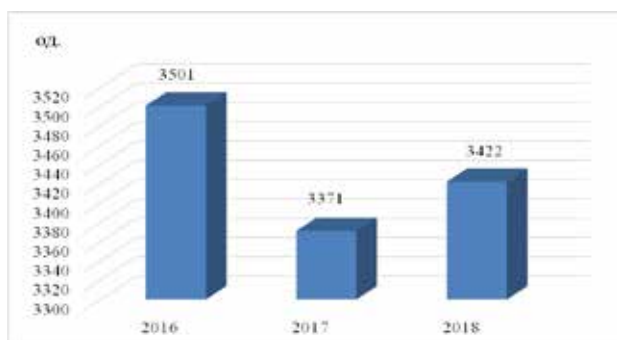


Рис. 1. Кількість суб'єктів лісового господарства в Україні

Джерело: [6]

Аналізуючи рис. 1, можна сказати, що в 2017 році відбулося зменшення кількості суб'єктів лісового господарства в Україні на 130 од., але у 2018 р. їхня кількість зросла на 51 од. та становила 3422 од.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами лісового комплексу України протягом 2016–2018 років має тенденцію до зростання, що є свідченням належної організації праці на підприємствах.

Про ефективність організації праці на лісгосподарських підприємствах свідчить такий показник, як обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) протягом останніх років (рис. 2).

Як наголошує Л.Ю. Семенова, нагальна необхідність удосконалення організації праці є особливо актуальною проблемою в сучасних умовах господарювання. Головним напрямом забезпечення раціонального та найбільш ефективного використання трудових ресурсів, оптимізації всіх видів витрат підприємств лісового господарства є доцільно побудована організація праці на всіх рівнях управління [5, с. 105–106].



Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами лісового господарства України

Джерело: [6]

Варто також наголосити, що специфіка діяльності підприємств лісового господарства потребує організації робочих місць різного функціонального призначення. Так, організація робочих місць адміністративно-управлінського персоналу здійснюється в межах адміністративних будівель підприємств, а організація роботи більшості робітників лісгоспу здійснюється безпосередньо в умовах лісу.

Для працівників адміністративно-управлінського персоналу має бути забезпечена безперервність, рівномірність і ефективність роботи за рахунок правильної організації робочих місць. Для цього необхідно забезпечити робочі місця необхідними засобами, раціонально їх розмістити і створити комфортні умови праці.

Основними факторами, які формують умови праці адміністративно-управлінських працівників лісгоспів є фізіологічні та соціально-психологічні фактори.

В свою чергу, до фізіологічних належать фактори, які впливають на організацію робочої зони, тобто службового приміщення, в якому розташований той чи інший підрозділ, та робочого місця кожного працівника. Правильно організоване робоче місце сприяє раціональному виконанню працівникам свої функції, підтримує високу працездатність і гарний робочий настрій.

Організація робочих місць адміністративно-управлінського персоналу лісгосподарського підприємства включає такі складники:

- упорядкування службового приміщення;
- вибір і обладнання робочих місць засобами та предметами праці;
- розміщення засобів праці на робочому місці в певному порядку, якій дозволяє оптимізувати робочі рухи, заощаджуючи час та енергію працівників.

Особливості організації праці та робочих місць робітників, які зайняті роботами з лісозаготівлі та лісових насаджень, наведені на рис. 3.

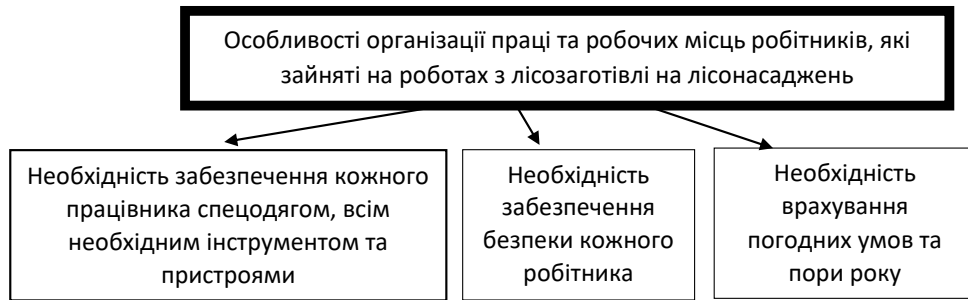


Рис. 3. Фактори організації праці та робочих місць робітників, які зайняті на роботах з лісозаготівлі на лісонасаджень

Джерело: складено на основі [3, с. 54]

Одним із напрямків удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства є перегляд норм праці, які допомагають оптимізувати витрати часу, а також матеріальних та трудових ресурсів.

Норми праці закладають базис системи планування роботи підприємства та його підрозділів, організації оплати праці персоналу, обліку затрат на продукцію, управління соціально-трудохими відносинами тощо.

Особливу увагу варто приділити вдосконаленню норм праці виробничого персоналу (працівників лісу, пилорам тощо) та управлінського персоналу.

Для покращення використання машин та обладнання необхідно оптимізувати режими його використання та удосконалити норми виконання операцій, зменшити частку ручної роботи при розвантаженні та відвантаженні лісу та лісопродукції на підприємствах лісового та лісопереробного господарства, прагнути до максимально можливої механізації та автоматизації робіт.

Основні проблеми у використанні робочого часу виробничим персоналом: низький рівень трудової дисципліни та не достатньо ефективного використання машин та обладнання. Викликає занепокоєння стан охорони праці на лісгосподарських підприємствах.

Впродовж 2018 року на державних лісгосподарських підприємствах травмовано 36 чоловік, з них 10 зі смертельним наслідком. У порівнянні з 2017 роком рівень виробничого травматизму зменшився в 1,5 рази.

Аналіз показує, що найбільше нещасних випадків стається під час пересування працівників лісовими масивами або територією підприємств. У той же час, викликає занепокоєння ріст травматизму при порушенні правил охорони праці під час виконання лісосічних робіт. Тому робота з питань охорони праці підприємств потребує покращення.

Кількість випадків виробничого травматизму на лісопереробних підприємствах наведена на рис. 4.

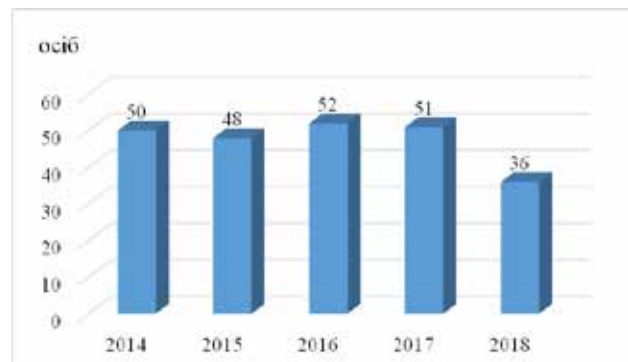


Рис. 4. Кількість випадків виробничого травматизму на підприємствах лісового господарства

Джерело: [7]

Отже, незважаючи на певне зменшення кількості випадків виробничого травматизму в 2018 році, його рівень залишається ще досить високим, що зумовлено неналежним рівнем організації праці.

Напрямки покращення елементів системи організації праці представлені на рис. 5.

Керівники підприємств лісового господарства мають враховувати, що напрями удосконалення організації праці передбачають оптимізацію всіх її елементів, забезпечують їх відповідність технічним параметрам виробництва, цілям діяльності, критеріям її ефективності.

Всі впроваджувані заходи з удосконалення організації праці повинні передбачати не лише підвищення рівня продуктивності праці, зниження зарплатомісткості продукції та робіт, а також підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства, покращення якісного складу працівників, посилення мотиваційних чинників праці, оптимізацію витрат праці на виробництво продукції [1, с. 38].

Слід також додати, що удосконалення організації праці на лісгосподарських підприємствах має передбачати низку заходів, які наведені на рис. 6.

Л.М. Поступна як напрями покращення організації праці в умовах ринкових трансформацій

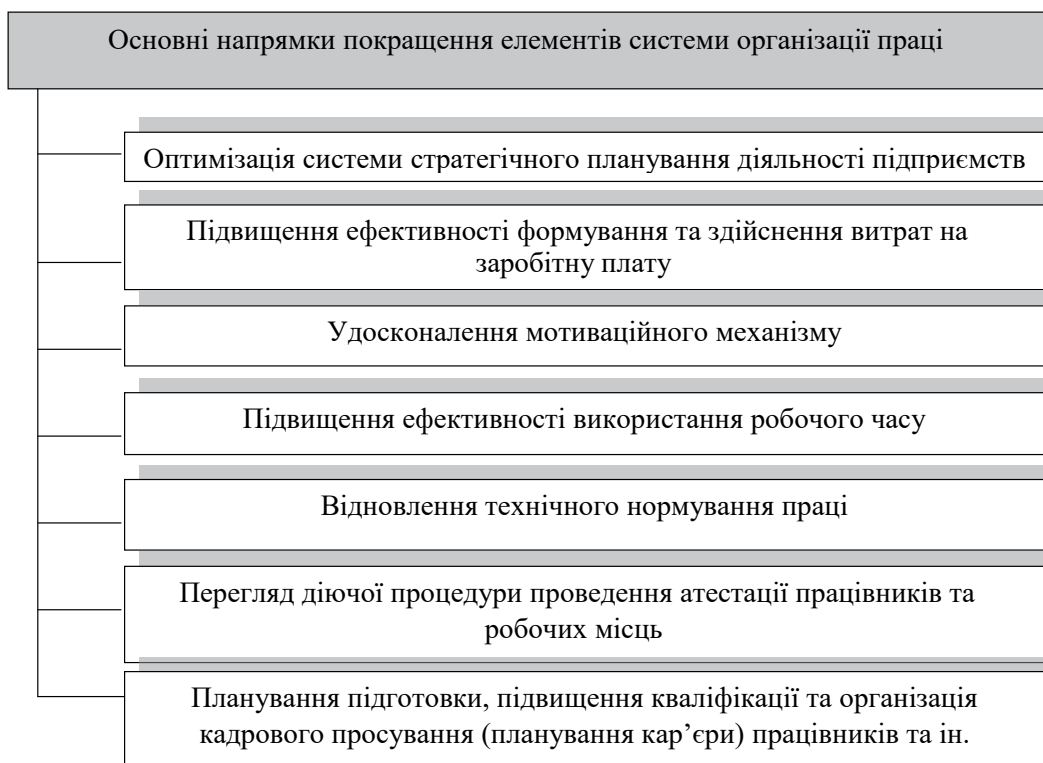


Рис. 5. Основні напрямки покращення елементів системи організації праці на підприємствах лісового господарства

Джерело: [1, с. 38]

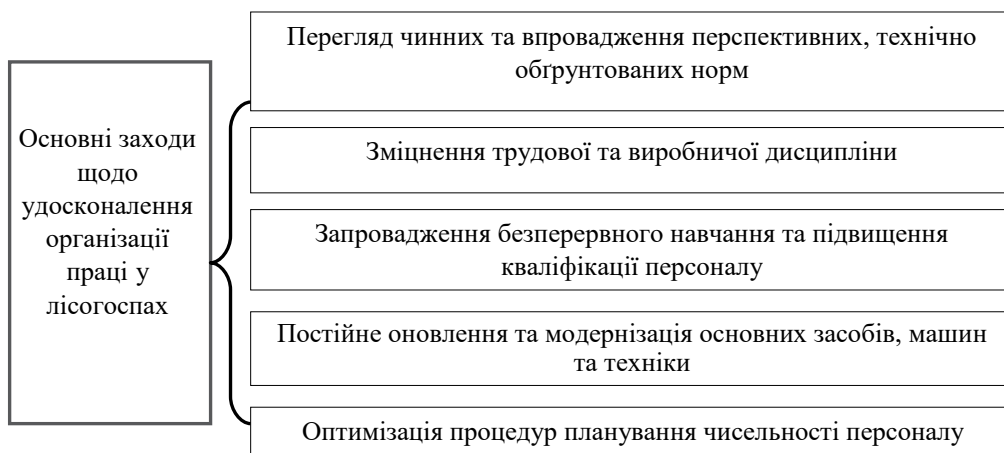


Рис. 6. Основні заходи щодо удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства

Джерело: складено авторами на основі [4, с. 112]

виокремлює впровадження прогресивних робочих прийомів і трудових операцій; раціоналізацію трудових процесів; організацію та обслуговування робочих місць, рівномірне й безперебійне забезпечення їх інструментами і матеріалами; покращення дисципліни праці, розвиток творчої активності працівників; створення належних умов для роботи та життєдіяльності людини [4, с. 112].

Результатом впровадження заходів з удосконалення організації праці на підприємствах лісового

господарства стане підвищення продуктивності праці працівників, оптимізація чисельності робітників, раціоналізація всіх статей витрат, максимально раціональне використання фінансових, трудових, матеріальних та технічних ресурсів, підвищення рівня безпеки праці.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна сказати, що проблема удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства є акту-

альною та маловивченою. В умовах розвитку ринкових відносин, необхідності заощадження всіх видів ресурсів та оптимізації витрат удосконалення організації праці набуває все більшого значення як фактор підвищення конкурентоспроможності.

Заходи щодо удосконалення організації праці на підприємствах лісового господарства мають носити комплексний характер, враховувати особливості умов праці та її організації працівників як загальногосподарського персоналу так і працівників лісу. Напрями удосконалення організації праці мають охоплювати всі її елементи, зокрема дисципліну праці, організацію робочих місць, використання обґрунтованих норм праці, планування та оптимізацію чисельності персоналу, забезпечувати належний рівень мотивації.

Все це сприятиме підвищенню рівня продуктивності праці працівників, зростанню ефективності використання засобів підприємства, створення належних умов праці, що дасть змогу раціонально використовувати фінансові, матеріальні, трудові та технічні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюта В.Б. Удосконалення організації праці на підприємстві. *Економічні науки*. 2015. № 1. С. 36–39.
2. Дзюбенко О.М. Формування інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку лісового господарства в контексті підвищення ефективності використання лісоресурсного потенціалу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 23. С. 49–58.
3. Кичко І.І., Гарус Ю.О. Перспективи розвитку лісового господарства України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 128–132.
4. Поступна Л.М. Сутність організації праці на підприємстві. *Управління розвитком*, 2013. № 12. С. 110–112.

5. Семенова Л.Ю. Шляхи удосконалення системи організації праці на підприємстві в сучасних ринкових умовах. *Молодий вчений*. 2015. № 11(2). С. 105–109.

6. Державна служба статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 14.11.2019).

7. Державне агентство лісових ресурсів України URL: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=199948&cat_id=32888 (дата звернення: 14.11.2019).

REFERENCES:

1. Vasyuta V. B. (2015) Udoskonalennya orhanizatsiyi pratsi na pidpryyemstvi [Improvement of the organization of work at the enterprise] *Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 36–39.
2. Dzyubenko O. M. (2017) Formuvannya investytsiyno-innovatsiynoyi stratehiyi rozvytku lisovoho hospodarstva v konteksti pidvyshchennya efektyvnosti vykorystannya lisoresursnoho potentsialu [Formation of investment and innovation strategy of forestry development in the context of increasing the efficiency of utilization of forest resources potential] *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. no. 23, pp. 49–58.
3. Kychko I. I., Harus Yu. O. (2016) Perspektyvy rozvytku lisovoho hospodarstva Ukrayiny [Prospects of forestry development in Ukraine] *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*. no. 11, pp. 128–132.
4. Postupna L.M. (2013) Sutnist' orhanizatsiyi pratsi na pidpryyemstvi [Prospects of forestry development in Ukraine]. *Upravlinnya rozvytkom*. no. 12, pp. 110–112.
5. Semenova L. U. (2015) Shlyakhy udoskonalennya systemy orhanizatsiyi pratsi na pidpryyemstvi v suchasnykh rynkovykh umovakh [Ways to improve the organization of work at the enterprise in today's market conditions] *Molodyy vchenyy*. no. 11(2), pp. 105–109.
6. State Statistics Service of Ukraine: Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 14 November 2019).
7. State Agency of Forest Resources of Ukraine Available at: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=199948&cat_id=32888 (accessed 14 November 2019).

Kholodnytska AllaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management
and Labor Economics
Chernihiv National University of Technology**Petrova Oksana**Student
Chernihiv National University of Technology**Pyskun Olga**Student
Chernihiv National University of Technology**MODERN TRENDS OF IMPROVEMENT OF LABOR ORGANIZATION AT FORESTRY ENTERPRISES**

The purpose of the article. The article is devoted to the research of the basic directions of improvement of the organization of work at the enterprises of forestry of Ukraine. The main problems of activity of enterprises are identified.

The development of modern management science and innovative technologies requires constant revision of forms and methods of work organization, implementation of modern science and technology achievements in order to ensure an adequate level of safety at work and increase the productivity of workers.

Practice shows that imperfect organization of labor always leads to a deterioration in the results of activities at forestry enterprises. For these reasons, the organization of labor is of great importance for increasing the efficiency of the forestry enterprise (especially economic efficiency), therefore, the organization of labor requires system support and constant monitoring by the management and managers of the enterprise.

A feature of the organization of labor at a forestry enterprise is a complex and costly process that takes into account all the features of its functioning and is a key factor in the effectiveness of the enterprise.

Methodology. The solution to this problem is seen in the theoretical generalization and practical application of domestic and foreign experience in the organization of labor, in the areas of improving its individual elements, ensuring conditions for the most rational use of labor resources, and accordingly, they can minimize the costs associated with production and increase the efficiency of the enterprise.

At the same time, the process of rational organization of labor at a forestry enterprise and determining the directions for its improvement is rather complicated in that a forestry enterprise is a complex system with its own specifics of functioning, which must be taken into account when organizing labor.

Results. Measures to improve the organization of work at the enterprises of the forestry complex are complex in nature, to take into account the peculiarities of the conditions of work and its organization of employees both general staff and forest workers.

Discipline of work, organization of workplaces, use of reasonable labor standards, planning and optimization of the number of personnel provide the proper level of motivation and promote the level of productivity of workers, which will allow rational use of financial, material, labor and technical resources.

All measures taken to improve the organization of work should include not only improving the level of labor productivity, reducing the cost of production and work, but also increasing the efficiency of the human resources of the enterprise, improving the quality of workers, enhancing the motivational factors of labor, optimizing labor costs for production.

Practical implications. At forestry enterprises, management must skillfully organize sufficiently diverse workplaces ensuring the maximum level of safety for forest workers and proper working conditions for administrative workers.

The creation of appropriate modern conditions for the organization of labor of workers in forestry enterprises will contribute to the rational use of labor and natural resources.

Value/originality. In our article, we looked at the problems of organizing work at forestry enterprises and found that this aspect is facing many difficulties. The poorly researched questions allow to develop further researches of the given sphere and give an opportunity to improve the organization of work at the enterprises of Ukraine.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

MANAGEMENT OF DOMESTIC BANK INNOVATION ACTIVITIES: PROBLEMS AND PROSPECTS

У статті з'ясовано особливості управління інноваційною діяльністю вітчизняних банків. Визначено поняття «інновація», «інноваційна діяльність» та «банківські інновації». Виявлено головні причини гальмування інноваційної діяльності вітчизняних банків. Отже, ними є високий рівень невизначеності зовнішнього середовища; висока вартість здійснення інноваційної діяльності та впровадження її результатів; недостатній технологічний рівень українських банків; дефіцит кваліфікованих працівників з питань інноваційної діяльності банківської установи; недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури тощо. Головною умовою, що забезпечує розвиток банку, його фінансову стійкість та конкурентоспроможність, є систематичне здійснення інноваційної діяльності. З'ясовано перспективні напрями розвитку інноваційної діяльності вітчизняних банків, зокрема вдосконалення якості банківських продуктів та послуг, бізнес-процесів, маркетингу та сервісу задля збереження та покращення конкурентних позицій на фінансовому ринку.

Ключові слова: банк, інновації, інноваційна діяльність, електронні інновації, інтернет-банкінг.

В статті вияснені особливості управління інноваційною діяльністю

отечественных банков. Определены понятия «инновация», «инновационная деятельность» и «банковские инновации». Выявлены главные причины торможения инновационной деятельности отечественных банков. Итак, ими являются высокий уровень неопределенности внешней среды; высокая стоимость осуществления инновационной деятельности и внедрения ее результатов; недостаточный технологический уровень украинских банков; дефицит квалифицированных работников по вопросам инновационной деятельности банковского учреждения; недостаточная развитость инновационной инфраструктуры и т. п. Главным условием, которое обеспечивает развитие банка, его финансовую устойчивость и конкурентоспособность является систематическое осуществление инновационной деятельности. Выявлены перспективные направления развития инновационной деятельности отечественных банков, в частности совершенствование качества банковских продуктов и услуг, бизнес-процессов, маркетинга и сервиса с целью сохранения и улучшения конкурентных позиций на финансовом рынке.

Ключевые слова: банк, инновации, инновационная деятельность, электронные инновации, интернет-банкинг.

УДК 336.71(477):005.591.6

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-62>

Христенко О.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Федій А.А.

студент

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

The article gives us information about peculiarities of management of innovative activity of domestic banks. The concepts of "innovation", "innovation activity" and "banking innovation" are defined. New or improved banking products and services, as well as innovative methods of managing a banking institution and other are established as banking innovations, which meet the needs of the bank's clients, the bank's own interests and the requirements of banking legislation, which give interested parties additional benefits and the introduction of which enables the formation of competitive advantages for the bank as a whole are called banking innovations. The article describes the main types of banking innovations, as well as examples of their implementation in the activities of domestic banks. The introduction of electronic banking innovations is the most common among domestic banks. This is due to the development of information technology in the world in general. The list of Internet banking services offered by leading banks in Ukraine is reviewed. It has been found out that JSC CB "Privatbank" is the most innovatively active bank in Ukraine. The Privat24 service is one of the most popular among the users of banking services, which allows making card transactions, making necessary payments and payments, pay debt on credit, conduct currency exchange, if access to the Internet is provided. The main reasons for slowing down the innovation activity of domestic banks were identified, namely: high level of environmental uncertainty; high cost of implementation of innovative activity and implementation of its results; insufficient technological level of Ukrainian banks; shortage of skilled workers in the field of innovation activity of the banking institution; under development of innovative infrastructure and the like. The systematic implementation of innovative activities is the main factor that ensures the development of the bank, its financial stability and competitiveness. Improvement of banking products and services, business processes, marketing and service in order to maintain competitive positions in the financial market are the most perspective directions of development of innovative activity of domestic banks in the coming years.

Key words: bank, innovation, innovative activity, e-innovation, e-banking.

Постановка проблеми. В сучасних швидкоплинних умовах господарювання всім суб'єктам господарювання важливо здійснювати інноваційну діяльність. Особливо гостро це питання постає для вітчизняних банківських установ, які з 2014 р. вразила економічна криза. Результатом стала ліквідація близько 100 банківських установ, які не змогли в період кризи «вижити» та продовжувати розвиватись. Протидіяти кризі змогли лише ті банки, які здійснювали інноваційну діяльність та були, відповідно, більш адаптованими до мінливого зовнішнього середовища, зрештою, виграли в конкурентній боротьбі. Нині ситуація в банків-

ському секторі дещо стабілізувалась, але про його розвиток говорити зарано.

Головним фактором, який забезпечує розвиток банку, його фінансову стійкість та конкурентоспроможність, є систематичне здійснення інноваційної діяльності. Постійне впровадження новітніх інформаційних технологій, розроблення нових банківських продуктів для потенційних клієнтів, використання елементів інноваційного маркетингу – це те, що забезпечує стабільність банку в короткостроковий та довгостроковий періоди часу. Банки, які ігнорують інноваційну діяльність, рано чи пізно переходять у стан стагнації та можуть бути ліквідованими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні аспекти управління інноваційною діяльністю банків розглянуто в працях таких науковців, як Л.П. Бондаренко [1], Л.Г. Гетьман [2], О.В. Золотарьова [3], І.Я. Карчева [4], Ю.В. Ткаченко [8], З.В. Шмігельська [9]. Незважаючи на великий доробок науковців щодо цього, вивчення особливостей управління інноваційною діяльністю банків є особливо актуальним у нинішніх нестабільних умовах функціонування всієї банківської системи України.

Постановка завдання. У зв'язку з політико-економічною нестабільністю в країні та жорсткою конкуренцією на ринку банкам необхідно здійснювати інноваційною діяльністю. Її здійснення допоможе банкам завоювати більшу кількість клієнтів, забезпечити високу конкурентоспроможність та фінансову стійкість. Метою статті є узагальнення наукових здобутків вітчизняних та зарубіжних фахівців, а також визначення проблем та перспектив управління інноваційною діяльністю банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації стають невід'ємним елементом діяльності сучасних банків. Розмір прибутку банку безпосередньо залежить від його інноваційної активності. Водночас інноваційна діяльність банку є досить ризиковою, тому повинна бути добре обдуманною та спланованою. Інноваційна діяльність банку повинна мати систематичний характер, адже лише за цих умов вона принесе бажані результати.

В сучасній термінології відсутнє єдине трактування понять «інновації» та «інноваційна діяльність». Багато науковців ототожнюють ці поняття, але це неправильний підхід, оскільки вони є різними. Важливо спочатку з'ясувати сутність цих двох понять та їх відмінності.

Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на комерціалізацію та використання наукових досліджень задля випуску нових конкурентоспроможних продуктів, зміни технології виробництва, обслуговування клієнтів тощо. Інновації ж є безпосереднім продуктом інноваційної діяльності, її результатом. В цьому контексті під інноваціями слід розуміти послідовний процес впровадження у діяльність організації нової продукції, технології, застосування нових методів маркетингу тощо [2].

Інновації стали не просто окремими випадковими явищами, а сутністю розвитку будь-якої організації, зокрема банку. Інновації банків мають суттєву різницю порівняно з інноваціями інших організацій. Зазначимо, що банківські інновації – це результат діяльності банку, спрямований на створення нових продуктів та технологій, а також інноваційних методів управління банківською установою задля отримання додаткових доходів та конкурентних переваг [4]. Поняття «інновації» може бути застосовано до всіх нововведень

в усіх сферах функціонування банку, що дасть змогу досягти визначеного позитивного економічного або стратегічного ефекту (приріст клієнтської бази, збільшення частки ринку, скорочення витрат на проведення певного виду операцій тощо) [2].

На нашу думку, банківськими інноваціями є нові або вдосконалені банківські продукти та послуги, а також інноваційні методи управління банківською установою та інші послуги, що відповідають потребам клієнтів банку, власним інтересам банку та вимогам банківського законодавства, надають зацікавленим сторонам додаткові вигоди, а впровадження яких дає можливість сформувати нові конкурентні переваги для банку загалом.

Управління інноваційною діяльністю банків у зв'язку зі специфікою їх діяльності порівняно з іншими організаціями має низку особливостей, які наведемо на рис. 1.

Слід відзначити, що загалом інноваційна діяльність дає змогу сформувати нові засади ведення банківського бізнесу, створити нові споживчі цінності для клієнтів та забезпечити зростання конкурентоспроможності банку на фінансовому ринку. Так, інновації можуть не лише забезпечити банк високими фінансовими результатами, але й значно спростити здійснення банківських операцій працівниками, що, безсумнівно, підвищує рівень репутації банку й покращує умови роботи в цій установі. Ключовими складовими інноваційного розвитку банківського сектору в умовах посиленої конкуренції є комунікація з клієнтами в процесі реалізації банківського продукту, маркетинговий аналіз споживчих уподобань та впровадження нових технологій, орієнтованих на клієнтів. Розвиток нових банківських послуг та продуктів потребує змін та коригувань у діяльності багатьох українських банків. В результаті сформуються унікальні нововведення, які найкраще відповідають потребам клієнта та вимогам банку.

Головною особливістю банківських інновацій є те, що вони повинні одночасно бути орієнтованими як на внутрішнє середовище, так і на його клієнтів. Інновації повинні полегшити роботу працівників банківських установ, а також підвищити якість обслуговування клієнтів. Усі зацікавлені сторони банківської установи повинні отримати переваги від впровадження інновацій.

Необхідно відзначити, що пройшли ті часи, коли клієнти очікували в довгих чергах, щоб отримати доступ до своїх рахунків або вирішити проблеми. Хвиля інноваційних фінансових технологій змінила галузь у кращий бік завдяки мобільності, яка лежить в основі взаємодії клієнтів з їх банками. Додатково до мобільного банкінгу чат-боти для обслуговування клієнтів в реальному часі й інтеграція машинного навчання та штучного інтелекту для боротьби із шахрайством змусили банківські установи поглянути на свій бізнес і знайти способи

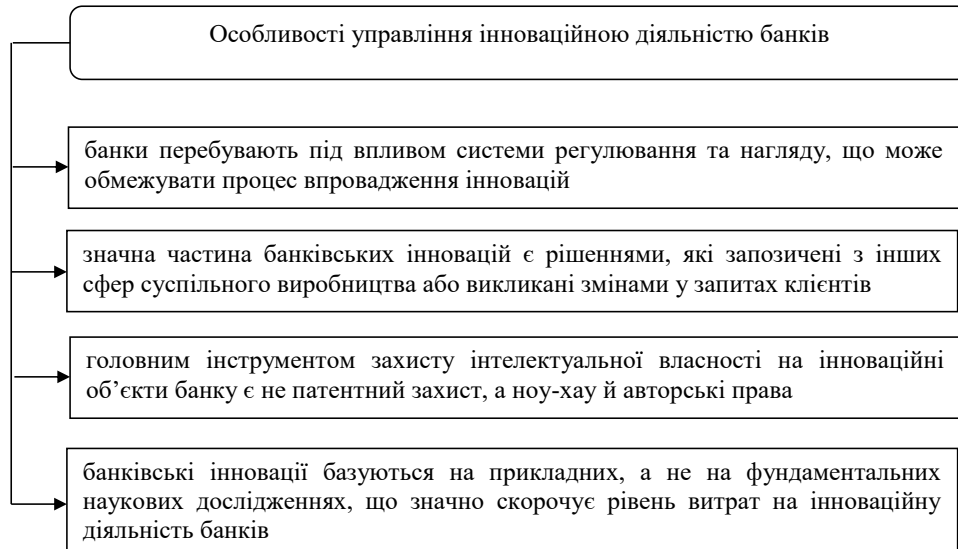


Рис. 1. Особливості управління інноваційною діяльністю банків

Джерело: узагальнено авторами на основі [8]

покращення обслуговування своїх клієнтів. Все це забезпечується шляхом залучення інновацій у діяльність банків [3].

Світовий банківський сектор стає все більш стратегічно орієнтованим і технологічно розвиненим, щоби реагувати на очікування споживачів, намагаючись захистити частку ринку від зростаючого числа конкурентів. Велика увага приділяється оцифруванню основних бізнес-процесів і переоцінюванню організаційних структур та внутрішніх талантів. Це перетворення ілюструє зростаюче бажання стати «цифровим банком».

Слід відзначити, що в діяльність банківських установ можуть бути впроваджені різні види інновацій. В сучасній економічній літературі різняться підходи до класифікації банківських інновацій. Найбільш поширеним підходом є поділ банківських інновацій на два види, а саме електронні та продуктові.

Електронні інновації нині пронизують діяльність майже кожної банківської установи. Завдяки цьому виду інновацій існує можливість передавати інформацію в електронному вигляді в будь-який момент часу на будь-якій відстані. Це значно спрощує виконання клієнтами різних банківських операцій та є досить зручним у використанні.

Прикладом електронних інновацій є розвиток інтернет-банкінгу. Цей вид інновацій дає змогу клієнтам в онлайн-режимі на сайті відповідного банку здійснювати платежі за комунальні послуги, оформляти кредити, здійснювати інтернет-покупки, проводити обмін валют тощо. Електронні інновації є досить поширеними в діяльності найбільших банків України, зокрема АТ «Ощадбанк», АТ КБ «ПриватБанк», АТ «УкрСиббанк», які забезпечують клієнтам багатоканальне обслуговування

в режимі 24/7. Так, загальнодоступними інноваційними сервісами ПАТ «Ощадбанк» сьогодні є мобільний-банкінг «Ощад 24/7» та веб-банкінг «Ощад 24/7». Мобільний банкінг дає можливість клієнтам керувати власними рахунками, здійснювати платежі та переказувати кошти за допомогою мобільного телефону, а веб-банкінг дає змогу без відвідувань банку контролювати стан власних рахунків та здійснювати банківські операції цілодобово з будь-якої точки світу, де є доступ до мережі Інтернет [5–7].

Можемо спрогнозувати, що банки в подальшому будуть експериментувати з новими мобільними додатками й голосовими гаджетами, щоби поліпшити як доставку, так і контекстну персоналізацію. Зрештою, споживач перебуватиме в центрі уваги. У міру розвитку технологій банківський сектор буде продовжувати нарощувати свої інвестиції в інноваційну діяльність, зокрема цифрові вдосконалення.

У табл. 1 наведемо перелік послуг інтернет-банкінгу, які пропонують провідні банки України.

Сьогодні найбільш інноваційно розвиненим банком в Україні є АТ КБ «ПриватБанк». Ще з періоду свого заснування цей банк розпочав активно впроваджувати інновації, розробляти нові банківські продукти, використовувати новітні інформаційні технології тощо. В Україні саме АТ КБ «ПриватБанк» встановлює тренди на розвиток інновацій в банківському секторі. Помітним фактом, що підтверджує вищезазначене, є те, що мобільний додаток «Приват24» є одним з найбільш часто використовуваних власниками смартфонів. Зокрема, за інформацією GooglePlay, українці встановили на свої Android-смартфони додаток «Приват24» понад 5 млн. разів; якщо врахувати, що кількість

Перелік послуг інтернет-банкінгу, що пропонують провідні банки України

Банк	Система інтернет-банкінгу	Перелік послуг (основні можливості)
АТ КБ «ПриватБанк»	«Приват24»	<ul style="list-style-type: none"> – Перегляд виписок за рахунками; – оформлення депозиту; – оформлення страхового полісу; – погашення кредиту; – купівля автобусних, залізничних та авіаквитків; – купівля квитків на спортивні змагання; – обмін валюти; – будь-які види платежів; – поповнення мобільного телефону; – переказ коштів; – замовлення додаткових платіжних карт.
АТ «Ощадбанк»	WEB-банкінг «Ощад 24/7»	<ul style="list-style-type: none"> – Перегляд виписок за рахунками; – будь-які види платежів; – оформлення депозиту; – переказ коштів; – погашення кредиту; – замовлення додаткових платіжних карт.
АТ «Укрсиббанк»	UKRSIB online	<ul style="list-style-type: none"> – Відкриття депозитів; – активація та відключення пролонгації по депозитах; – поповнення депозитів; – зміна лімітів на операції з картками; – замовлення додаткових карток з вибором їх дизайну; – управління послугою StarSMS; – розблокування/блокування картки; – інформація про платіжні картки; – платежі за послуги мобільного зв'язку; – платежі за комунальні послуги; – платежі за послуги провайдерів Інтернету, телефонії, кабельного та супутникового ТБ; – поповнення акаунтів онлайн-ігор та соціальних мереж; – погашення кредитів, зокрема достроково; – регулярні платежі; – перекази між власними рахунками; – перекази між картками банку та будь-якого банку України; – перекази на рахунки одержувачів в банку та інших банках; – відправка та отримання швидких грошових переказів; – обмін валют (купівля/продаж UAH, USD, EUR); – інформаційні сервіси (історія операцій, персональний фінансовий менеджер, залишки й виписки по рахунках, налаштування SMS- та e-mail-повідомлень про роботу в системі).

Джерело: сформовано авторами на основі [5–7]

смартфонів у мережах українських операторів дорівнює близько 10 млн., то можна дійти висновку, що «Приват24» використовує кожен другий власник AOS-пристроїв, а це абсолютний рекорд для платіжних додатків на Android серед користувачів України та Східної Європи [1].

Іншим не менш важливим видом інновацій у банківському секторі є продуктові інновації. Саме на продуктові інновації приходиться близько 50% усіх можливих інновацій, які реалізуються банківськими установами. Це пов'язано з тим, що фінансові результати банку прямо залежать від пропонуваного ним банківського продукту кінцевому споживачу. Вибір клієнта залежить від того, який саме банківський продукт йому буде запропоновано.

Вподобання та потреби клієнтів банківських послуг постійно змінюються. Ускладняється все тим, що на ринку банківських послуг діє велика

кількість банків, які пропонують подібні банківські продукти, тому банки змушені постійно працювати над удосконаленням наявних банківських продуктів, а також розробленням нових, які зможуть відповідати запитам клієнтів. При цьому інновація повинна не лише задовольнити потреби цільового клієнта, але й забезпечити на цій основі отримання банком певного розміру прибутку.

Крім електронних та продуктових інновацій, банки можуть використовувати інші, зокрема фінансові, процесові, маркетингові. Однак сьогодні саме електронні та продуктові інновації для банків є основними та найбільш важливими.

Нині сформувалась така тенденція, що в Україні активно впроваджують інноваційну діяльність виключно лідери банківського сектору. Зокрема, активними учасниками інноваційного процесу залишаються АТ «Ощадбанк», АТ КБ «Приват-

Банк», АТ «УкрСиббанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль». Саме ця група банків володіє найбільшим інноваційним та фінансовим потенціалом, що необхідний для здійснення інноваційної діяльності. Перелічені вище банки впроваджують у свою діяльність різні інформаційні та електронні інновації, створюють справді нові й конкурентні банківські продукти, які викликають попит потенційних клієнтів, використовують нетрадиційні канали просування послуг тощо. Завдяки цьому вони є лідерами вітчизняного банківського сектору, постійно нарощують обсяги своєї діяльності та мають можливість вийти на зарубіжний банківський ринок [4].

У банківському секторі не можна дозволити собі сидіти на місці і дивитися, як технологічні інновації обходять бізнес стороною та забирають разом із собою клієнтів до конкурентів. Інвестиції в технології дають змогу банкам не лише спростити операції, але й надавати клієнтам найкраще обслуговування. Лояльність до бренду пішла в минуле. Інновація банківського продукту й надання нових технологій та ідей клієнтам є єдиними способами досягти успіху на фінансовому ринку.

Однак більшість вітчизняних банків не здійснює систематичну інноваційну діяльність. Інноваційна діяльність у них зводиться виключно до епізодичних заходів, подібних до впровадження нового програмного забезпечення, купівлі нової технології тощо. Як наслідок, такі банки значно відстають у розвитку від банків, які є активними учасниками інноваційних процесів.

Загалом якщо оцінювати вітчизняний банківський сектор, то слід відзначити недостатній рівень інноваційної активності банків. З огляду на це доцільним є визначення основних причин гальмування інноваційної активності вітчизняних банків (рис. 2).

Як бачимо, більшість причин гальмування інноваційної активності вітчизняних банків лежить в площині зовнішніх факторів, на які вони не мають змоги безпосередньо впливати, тому з можливою політико-економічною стабілізацією в країні, розвитком інноваційної інфраструктури, впровадженням програм підтримки вітчизняних банків можна активізувати інноваційну діяльність банків.

Більшість вітчизняних банків розуміє необхідність здійснення інноваційної діяльності систематично, але низка причин перешкоджає цьому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, діяльність сучасних банків повинна базуватись на активній інноваційній діяльності, яка є головною передумовою їх високої конкурентної позиції на ринку. Інновації в банківському секторі полягають в удосконаленні банківських продуктів та послуг, бізнес-процесів, маркетингу та сервісу задля збереження конкурентних позицій на фінансовому ринку. Досвід передових банків України засвідчує, що впровадження інноваційної моделі розвитку сприяє органічному зростанню банку, максимізує можливості наявних бізнес-напрямів та дає змогу створювати нові й генерувати додаткові потоки доходів, а також підвищувати ліквідність банку.

Отже, перехід на інноваційний шлях розвитку дасть змогу українським банкам:

- підвищувати продуктивність праці та забезпечувати приплив додаткових клієнтів;
- підвищувати якість обслуговування клієнтів, надавати якісно нові характеристики банківським продуктам і послугам;
- підвищувати ефективність діяльності банку шляхом залучення додаткових клієнтів та зменшення операційних витрат;



Рис. 2. Основні причини гальмування інноваційної активності вітчизняних банків

Джерело: узагальнено авторами на основі [8]

– мінімізувати рівень ризиків та підвищувати ліквідність банківських установ через збільшення інноваційних продуктів у продуктивній лінійці;

– досягати економічних, соціальних та інших ефектів, що виражається у зміцненні ринкової позиції банку, зростанні рівня задоволення потреб споживачів в інноваційних продуктах і послугах та виходу банку на якісно новий технологічний рівень розвитку;

– забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності банку та його фінансову стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко Л.П., Ільчук П.Г. Тенденції та особливості інноваційного розвитку банків і банківської системи України : колективна монографія. Львів, 2018. 180 с.

2. Гетьман Л.Г. Напрями розвитку інноваційної діяльності у банківській сфері. *Інтернаука*. 2016. № 12 (2). С. 49–54.

3. Золотарьова О.В., Чекал А.А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 112–115.

4. Карчева І.Я. Економічна ефективність інноваційної діяльності банків : дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2016. 210 с.

5. Офіційний сайт АТ «Укрсіббанк». URL: https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/operations/ukrsib_online (дата звернення: 21.09.2019).

6. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <http://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/4336627> (дата звернення: 21.09.2019).

7. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/platezhnie-karty/platezhnie-karty-paypass> (дата звернення: 20.09.2019).

8. Ткаченко Ю.В. Сучасні технології як основа інноваційної моделі розвитку банківського бізнесу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2. С. 26–41.

9. Шмігельська З.В. Банківські інновації: суть, необхідність і розвиток. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 2. С. 34–41.

REFERENCES:

1. Bondarenko L. P., Ilchuk P. G. (2018) Tendentsiyi ta osoblyvosti innovatsiynoho rozvytku bankiv i bankivskoyi systemy Ukrayiny [Trends and features of innovative development of banks and banking system of Ukraine]. Lviv. (in Ukrainian)

2. Hetman L. G. (2016) Napryamy rozvytku innovatsiynoi diyal'nosti u bankivskiy sferi [Areas of development of innovative activity in the banking sphere. Internauka]. *Internauka*, vol. 12 (2), pp. 49–54.

3. Zolotaryova O. V., Chekal A. A. (2016) Innovatsiyni bankivski produkty ta spetsyfika yikh uprovadzhennya v Ukrayini [Innovative banking products and specifics of their implementation in Ukraine]. *Scientific Bulletin of Kherson University*, vol. 16, pp. 112–115.

4. Karcheva I. Ya. (2016) Ekonomichna efektyvnist' innovatsiynoi diyal'nosti bankiv [Economic efficiency of banks' innovation activity] (PhD Thesis), Kyiv : Classical Private University.

5. Official site of Ukrsibbank JSC. Available at: <https://my.ukrsibbank.com/en/personal> (accessed 21 September 2019).

6. Official site of Oschadbank JSC. Available at: <http://www.oschadbank.ua/en/press-service/news/4336627> (accessed 21 September 2019).

7. Official site of JSC CB "PrivatBank". Available at: <https://privatbank.ua/platezhnie-karty/platezhnie-karty-paypass> (accessed 20 September 2019).

8. Tkachenko Yu. V. (2018) Suchasni tekhnolohiyi yak osnova innovatsiynoi modeli rozvytku bankivskoho biznesu [Modern technologies are the basis of innovative development of banking business. Economic theory and law]. *Economic theory and law*, vol. 2, pp. 26–41.

9. Shmigelska Z. V. (2014) Bankivski innovatsiyi: sut', neobkhdnist' i rozvytok [Banking innovation: essence, necessity and necessity. Bulletin of the National Bank of Ukraine]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, vol. 2, pp. 34–41.

Khrystenko Olena

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics
National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"

Fedii Anastasiia

Student
National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"

MANAGEMENT OF DOMESTIC BANK INNOVATION ACTIVITIES: PROBLEMS AND PROSPECTS

The purpose of the article. Banks need to be innovative, because of political and economic instability in the country and at the same time fierce competition in the banking segment. This implementation will help banks win more customers; ensure high competitiveness and financial sustainability. The purpose of this study is to summarize the scientific achievements of domestic and foreign specialists, as well as to identify the problems and perspectives of managing the innovation activity of banks.

Methodology. The survey is based on identifying the features of innovations in the bank, namely the improvement of banking products and services, business processes, marketing and service to maintain competitive positions in the financial market.

Results. Innovation is becoming an integral part of modern banks. The size of the bank's profit depends on its innovative activity. At the same time, the innovation activity of the bank is quite risky and should therefore be well provided and planned. Innovative activity of the bank should be systematic in nature; only under these conditions it will bring the desired results.

The banking innovation is the result of the activity of the bank, which is aimed at creating new products and technologies, as well as innovative methods of managing the banking institution in order to obtain additional income and competitive advantages. The concept of innovation can be applied to all innovations in all spheres of the bank's operation, which allow achieving a certain positive economic or strategic effect (increase of client base, increase of market share, reduction of expenses for conducting a certain type of operations, etc.).

Innovation plays an important role in the development of banking and brings financial benefits to banking institutions. At the same time, innovation can not only be provided by the bank with high financial results, but in most cases simplify banking operations by employees, which undoubtedly increases the bank's reputation and improves working conditions in the institution. The key component of the innovative development of the banking industry in the highly competitive environment is communication with customers in the process of marketing a product, marketing analysis of consumer preferences and the introduction of new customer-oriented technologies.

Practical implications. In general, when assessing the domestic banking sector, it should be noted a low level of innovation activity. That is right, that most innovations are done by only a few leading banks. The main reasons for slowing down the innovation activity of domestic banks are:

- high level of environmental uncertainty;
- high cost of implementation of innovative activity and implementation of its results;
- insufficient technological level of Ukrainian banks;
- shortage of skilled workers in the field of innovation activity of the banking institution;
- under development of innovative infrastructure and the like.

Most of the reasons of slowing down the innovation activity of the domestic lying in the terms of external factors, on which banks do not have direct influence. Therefore, with the possible political and economic stabilization in the country, the development of innovative infrastructure, the introduction of support programs for domestic banks, it is possible to intensify the innovation activity of banks. In the current situation, the tendency of low innovative activity of most banks will continue.

Value/originality. In our work is established that the activity of modern banks should be based on active innovation activity, which is the main prerequisite for high competitiveness. Innovation in the banking sector is implemented to improve banking products and services, business processes, marketing and service in order to maintain competitive positions in the financial market. The experience of Ukraine's leading banks shows that the introduction of an innovative development model contributes to the organic growth of the bank, maximizes the opportunities of existing business lines and allows creating new and generating additional flows of revenue and increasing the bank's liquidity.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITIES

Управління ефективністю діяльності підприємства є інтегрованим підходом менеджменту, що об'єднує різні напрями діяльності підприємства, включаючи стратегію, управління персоналом, операційний менеджмент, планування, аналіз, облік та контроль, відповідні методи, моделі, системи та програмне забезпечення, задля забезпечення стійкого зростання ефективності діяльності підприємства. Ефективність виробництва – це складна економічна категорія, в якій відображається дія багатьох економічних законів і показується одна з найважливіших сторін суспільного виробництва, а саме його результативність. Форми прояву ефективності можна згрупувати за функціональними підсистемами, тобто оцінювання ефективності базується на якомусь показнику (технологічна, економічна, соціальна та інші підсистеми). У статті розглянуті визначення поняття організаційно-економічного механізму, а також сформовано власне. Визначено основні принципи його формування та роль у функціонуванні підприємства. Сформовано основні складові організаційно-економічного механізму управління ефективною діяльністю підприємства, визначено складові, на які слід звернути увагу під час адаптації до конкретного підприємства. Обґрунтовано доцільність використання бенчмаркінгу у діяльності організації.

Ключові слова: підприємство, механізм управління, ефективність, результативність, система, діяльність, фактори впливу, зовнішнє та внутрішнє середовище, конкурентоспроможність підприємства, організація, структурні елементи.

Управление эффективностью деятельности предприятия является интегрированным подходом менеджмента, который

объединяет различные направления деятельности предприятия, включая стратегию, управление персоналом, операционный менеджмент, планирование, анализ, учет и контроль, соответствующие методы, модели, системы и программное обеспечение, с целью обеспечения устойчивого роста эффективности деятельности предприятия – это сложная экономическая категория, в которой отражается действие многих экономических законов и показывается одна из важнейших сторон общественного производства, а именно его результативность. Формы проявления эффективности можно сгруппировать по функциональным подсистемам, то есть оценивание эффективности базируется на каком-то показателе (технологическая, экономическая, социальная и другие подсистемы). В статье рассмотрены определения понятия организационно-экономического механизма, а также сформировано собственное. Определены основные принципы его формирования и роль в функционировании предприятия. Сформированы основные составляющие организационно-экономического механизма управления эффективной деятельностью предприятия, определены составляющие, на которые следует обратить внимание при адаптации к конкретному предприятию. Обоснована целесообразность использования бенчмаркинга в деятельности организации.

Ключевые слова: предприятие, механизм управления, эффективность, результативность, система, деятельность, факторы влияния, внешняя и внутренняя среда, конкурентоспособность предприятия, организация, структурные элементы.

УДК 338.330

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-63>

Христофорова О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Бабенко В.І.

студентка
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Левицька К.В.

студентка
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Production efficiency is a complex economic category. It displays the action of many economic laws and shows one of the most important aspects of social production – its performance. Manifestations of efficiency can be grouped into functional subsystems, i.e. performance evaluation is based on some indicator (technological, economic, social and other subsystems). Is formed the definition of the concept of organizational and economic mechanism is considered in the paper, as well as the actual one. Are defined the basic principles of its formation and role in the functioning of the enterprise. Have been formed the main components of the organizational and economic mechanism of managing the effective activity of the enterprise and have been identified the main ones that should be considered when adapting to a particular enterprise. The system of providing an organizational and economic mechanism consists of subsystems of legal, resource, normative-methodical, scientific, technical, and information management of the enterprise. Organizational and economic mechanism of enterprise management includes the following main functional subsystems: planning, organization, motivation, control and regulation. Target system of organizational and economic mechanism includes the goals and main results of the enterprise, as well as criteria for selecting and assessing the achievement of certain goals and results of the enterprise. The content of each system and the number of subsystems in each of the systems of the organizational and economic mechanism of enterprise management depends on the type of enterprise, the scope and scope of activity, the degree of influence of the environment and the results of the enterprise and other factors. Thus, as an organizational and economic mechanism, an integrated system consisting of a system of security, a functional and a target system that contains a certain set of organizational and economic levers that affect the economic and organizational parameters of the enterprise management system in order to ensure the efficiency of management and obtaining competitive advantages.

Key words: enterprise, management mechanism, efficiency, system, activity, factors of influence, external and internal environment, enterprise competitiveness, organization, structural elements.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування економічного механізму, спроможного забезпечити ефективність управління та конкурентоспроможність підприємства. Для сучасних українських підприємств

однією з основних проблем успішного функціонування є формування організаційно-економічного механізму управління ефективністю їх діяльності.

У зв'язку з цим виникає необхідність науково обґрунтованого підходу до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління ефек-

тивністю діяльності підприємств з урахуванням їх внутрішніх особливостей та мінливості зовнішнього середовища, чим обумовлюється актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато авторів присвятили свої роботи вивченню та модернізації організаційно-економічного механізму управління діяльністю підприємств. У наукових працях досліджено різні аспекти цієї проблеми. А. Куценко [1] приділяла увагу підприємствам роздрібної торгівлі системи споживчої кооперації; Г. Жулай [2] та В. Конащук [3] не виділяли окремого поняття конкретно організаційно-економічного механізму та розглядали його в сукупності інших аспектів.

Крім цього, означене питання вивчали О. Кендюхов [4], Ю. Лисенко, П. Єгоров [5], Л. Дейнеко [6], І. Грузнов [7] та інші науковці. Ефективність функціонування підприємств описували у своїх працях В. Петті, Д. Рікардо, Ф. Кене, Г. Емерсон та інші вчені.

Постановка завдання. Метою статті є формування більш досконалих методів організаційно-економічного механізму управління підприємством, що сприяють підвищенню ефективності його діяльності; визначення найбільш раціонального способу побудови зворотного зв'язку в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства для його ефективного функціонування й розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В сучасних умовах ринку основною метою діяльності є отримання якомога більшого прибутку разом з утриманням рівня стабільності підприємства та збільшенням його вартості на ринку. В таких умовах стає можливим подальший розвиток підприємства, що обумовлює необхідність використання якомога точнішого та більш пристосованого до конкретного підприємства організаційно-економічного механізму управління підприємством. Для

подальшого вивчення питання необхідно визначити, що передбачає поняття такого механізму. Основні визначення наведені в табл. 1.

Таким чином, організаційно-економічний механізм управління є комплексним поняттям, сукупністю взаємозв'язків, що необхідні для організації форм, структур, засобів та функцій управління задля формування економічних механізмів взаємодії із зовнішнім середовищем, що сприяє підвищенню ефективності управління виробничими процесами, як наслідок, загального результату діяльності підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління діє на основі ключових засад управління:

- 1) додержання умов системи підходів до управління підприємством;
- 2) автоматизація роботи та відповідність сучасним умовам тенденції щодо застосування інформаційних технологій;
- 3) використання стратегічного методу формування маркетингової стратегії, мотивації персоналу та регулювання діяльності підприємства;
- 4) відповідність методів аналізу, оцінювання, прогнозування та оптимізації сучасним вимогам ринку;
- 5) відповідність реальної стратегічної спрямованості умовам зовнішнього середовища та, зокрема, вибраного ринку.

Одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити ефективність управління та конкурентоспроможність підприємства. Механізм управління розглядається як складова частина системи управління, яка надає ефективний вплив на фактори, стан яких визначає результат діяльності об'єкта управління. Оскільки характер внутрішніх факторів управління підприємством різноманітний (організаційні, структурні, технічні, економічні, адміністративні, матеріальні фактори), слід виділити певні типи меха-

Таблиця 1

Визначення поняття «організаційно-економічний механізм управління» деякими авторами

Автор	Визначення
О. Кендюхов	Саморегулююча система елементів, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління [4, с. 172].
Ю. Лисенко, П. Єгоров	Система формування цілей та стимулів, що дає змогу перетворювати в процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [5, с. 86].
Л. Дейнеко, В. Барканов	Сукупність інструментарію, цілеорієнтованих важелів та системоутворюючих регуляторів впливу [6, с. 89].
І. Грузнов	Комплексне поняття, що характеризує сукупність необхідних взаємозв'язків, що виникають між різними елементами організації виробництва, праці й управління [7, с. 24].
А. Куценко	Оптимальна сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, що формує через економічні важелі його відносини із зовнішнім середовищем задля забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам [1, с. 159].

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 4; 5; 6; 7]

нізмів управління. Основними типами механізмів управління є організаційні, економічні, структурні, технічні, адміністративні, інформаційні, механізми управління організацією.

Роль механізму управління в процесі діяльності підприємства є значною, адже за правильного вибору методів менеджменту компанія може досягти значних успіхів, а невідповідність принципам управління стратегічної спрямованості підприємства приведе до погіршення стану або навіть витіснення фірми з ринку більш активними та сучасними підприємствами. Для вибору цих методів необхідно відповідати таким факторам, що зазначені в рис. 1.

Весь механізм можна поділити на дві сторони, а саме економічну й організаційну, як це показано на рисунку 2.

З наведеної схеми стає зрозуміло, що поділ на економічні та організаційні аспекти з їх поєднанням у процесі контролю ефективності та формуванням плану подальших дій відповідно до отриманих результатів має приводити до забезпечення не лише стійкості, але й стабільного покращення показників діяльності.

Проте в процесі наслідування цієї схеми необхідно враховувати багато можливих проблем. Однією з них є орієнтованість лише на внутрішні чинники, тоді як зовнішні (наприклад, коливання на ринку, поява певних законодавчих обмежень або, навпаки, розширення можливостей через прийняття стимулюючих законів), які, звичайно, також мають вплив на ефективність сформованого механізму, не враховуються. Нами запропоновано використовувати для оцінювання ефективності зовнішній бенчмаркінг, проте це поняття передбачає порівняння з іншими підприємствами

всередині галузі або в суміжній галузі. Він є важливим інструментом у сучасній роботі з оцінювання ефективності та управління нею. Бенчмаркінг – це інструмент, який використовується для встановлення показників процесів, витрат і результатів функціонування й зіставлення їх з аналогічними показниками інших подібних організацій задля виявлення кращих прийомів і кращих досягнень для постійного вдосконалення процесів. Тут необхідно діяти обережно, оскільки треба порівнювати одна з одною справді зіставні структури.

Бенчмаркінг буває внутрішнім, конкурентним, засновуватись на зовнішніх базах даних, співробітництві. Під час виконання бенчмаркінгу за межами організації слід дотримуватися прийнятих правил і норм його проведення.

Методи збору даних для бенчмаркінгу варіюються залежно від витрат, кількості й точності зібраних даних, а визначаються метою бенчмаркінгу. Вони включають бенчмаркінгові клуби, дослідження, зворотний інжиніринг, відвідування підприємств, огляди, анкети, внутрішні джерела, джерела загального користування.

Бенчмаркінг дає змогу, в чому полягає його сила, звернути увагу на ділянки, що вимагають удосконалення, прискорити впровадження інновацій та провести зміни там, де це необхідно.

На прикладі ДП «Адідас-Україна» нами було проведено опитування користувачів спортивних товарів та визначено рейтинг конкурентоспроможних фірм цієї галузі. Було запропоновано оцінити нижченаведені компанії за такими критеріями, як ціна, довіра з боку споживачів, імідж, маркетингова кампанія, диференційовані властивості, за 10-бальною шкалою. Результати було апробовано та сформовано в таблицю.

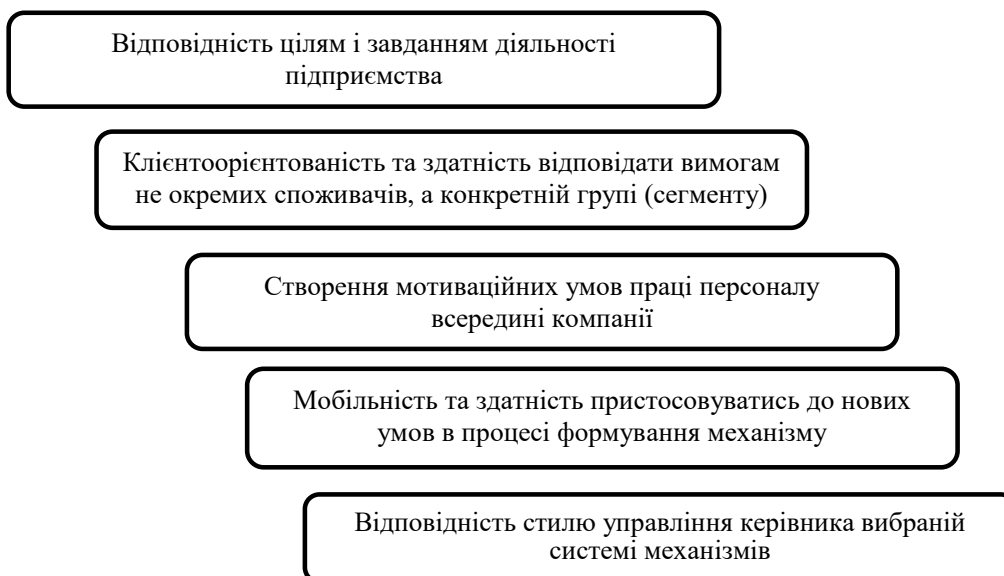


Рис. 1. Фактори, що впливають на ефективність вибраного організаційно-економічного механізму управління

З табл. 2 ми бачимо, що товарами з найбільш конкурентними властивостями є товари компанії "Nike", друге місце посідають товари компанії "Adidas", відповідно, далі йдуть "Reebok", "Puma" тощо. З огляду на вищесказане стратегічні цілі функціонування "Adidas" спрямовані на те, щоби наздогнати лідера ринку "Nike" та збільшити відрив від свого найближчого переслідувача "Reebok". Виходячи з дослідження, далі ми склали пропозиції щодо поліпшення ефективності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток економіки як поняття та поглиблення рівня глобалізації вимагають від сучасних підприємств поліпшення своєї діяльності, а їх керівників – розвитку своїх здібностей. Для цього необхідно створити власний організаційно-економічний механізм управління ефективністю підприємства. Саме це поняття передбачає сукупність взаємозв'язків, що необхідні для організації форм, структур, засобів та функцій управління задля формування еконо-

мічних механізмів взаємодії із зовнішнім середовищем, що сприяє підвищенню ефективності управління виробничими процесами й загального результату діяльності підприємства.

В процесі формування власного механізму управління необхідно брати до уваги принципи менеджменту та фактори, які можуть вплинути на результат їх запровадження, адже вони можуть бути як позитивними, так і негативними. Саме тому роль таких механізмів є дуже важливою.

Багато авторів вивчали це питання, формували власні схеми для впровадження механізмів. Проте головною їх помилкою є ігнорування впливу зовнішнього середовища на ефективність цього механізму, а також негативних наслідків його впровадження, тому необхідно розширити тривимірну оцінку до чотирьохвимірної категорією «аналіз впливу зовнішнього середовища на механізм» та категорій «розширення» й «ліквідація» у варіантах дій.



Рис. 2. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства

Таблиця 2

Рейтинг конкурентоспроможних фірм

Назва фірми	Ціни (грн.), вага (значення)	Частка ринку	Довіра з боку споживачів	Імідж	Маркетингова кампанія	Диференційовані властивості	Всього
Nike	8	10	10	10	10	10	58
Adidas	8	9	10	9	9	9	54
Reebok	9	8	8	8	8	8	49
Puma	8	7	8	8	8	7	46
Converse	8	6	7	7	7	6	41
Columbia	7	5	7	7	7	6	39

Пропозиції щодо поліпшення ефективності підприємства

Пропозиція	Соціальний результат	Показники соціальної ефективності	Економічний результат
1. Розвиток персоналу	Підвищення змістовності праці	Збільшення питомої ваги працівників, які володіють суміжними професіями	Зріст продуктивності праці на 15%
	Забезпечення узгодженості цілей працівників та адміністрації під час управління кар'єрою	Зниження рівня плинності	
2. Мотивація поведінки персоналу	Забезпечення зв'язку між результативністю праці та винагородою	Підвищення питомої ваги працівників, що виражають задоволення системою винагороди	Зріст продуктивності праці на 15%
	Забезпечення можливостей особистого розвитку працівників	Підвищення питомої ваги працівників, що виражають задоволення працею	
3. Соціальний розвиток	Підвищення різноманітності задоволених потреб персоналу	Підвищення питомої ваги працівників, що виражають задоволення соціально-психологічної кліматом	Зріст продуктивності праці на 15%

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куценко А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.

2. Жулай Г. Механізм управління ефективністю діяльності підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 20. С. 94–97.

3. Конащук В., Карпенко В. Визначення напрямків удосконалення господарської діяльності підприємства. Запоріжжя : Запорізька державна інженерна академія, 2014. 118 с.

4. Кендюхов О. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Донецьк, 2013. 31 с.

5. Лисенко Ю., Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством. *Економіка України*. 2017. № 1. С. 86–87.

6. Дейнеко Л., Барканов В. Організаційно-економічний механізм активізації промислового розвитку. *Національне господарство України: теорія та практика управління*. 2008. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/NacGosp/index.html (дата звернення: 24.10.2019).

7. Грузнов И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления. Одесса : Полиграф, 2014. 528 с.

REFERENCES:

1. Kutsenko A. (2008) *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv spozhychoi kooperatsii Ukrainy* [Organizational and Economic Mechanism of Performance Management of Consumer Cooperatives of Ukraine]. Poltava : RVV PUSKU (in Ukrainian).

2. Zhulai H. (2015) *Mekhanizm upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv* [The mechanism of enterprise efficiency management] *Ahrosvit*, no. 20, pp. 94–97.

3. Konashchuk V., Karpenko V. (2014) *Vyznachen-nia napriamkiv udoskonalennia hospodarskoi diialnosti pidpriemstva* [Visa designation of the state-owned state hospitality department]. Zaporizhzhia : Zaporizka derzhavna inzhenerna akademiia (in Ukrainian).

4. Kendiukhov O. (2013) *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva: aftoref. dis. kand. ek. nauk* 08.00.04 [Organizational and economic mechanism of enterprise intellectual property management author's abstract. dis cand. eq sciences 08.00.04], Donetsk (in Ukrainian).

5. Lysenko Y., Yehorov P. (2017) *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom* [Organizational and economic mechanism of enterprise management]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1, pp. 86–87.

6. Deineko L., Barkanov V. (2008) *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm aktyvizatsii promyslovoho rozvytku* [Organizational and economic mechanism of activation of industrial development]. *Institut ekonomiky ta prohozuvannia NAN Ukrainy* [Institute of Economics and Forecasting NAS of Ukraine] (electronic journal). Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/NacGosp/index.html (accessed 24 November 2019).

7. Gruznov I. (2014) *Effektivnye organizatsionno-ekonomicheskie mekhanizmy upravleniya* [Effective organizational and economic management mechanisms]. Odessa : Poligraf. (in Russian)

Khristoforova Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
Management and Social Sciences and Humanities
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

Babenko Viktoriia

Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

Levytska Karyna

Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITIES

The purpose of the article. The purpose of the study is the formation of more sophisticated methods of organizational and economic management mechanism of the enterprise, which contribute to improving the efficiency of its activities. Determination of the most rational way of constructing feedback in the organizational and economic mechanism of enterprise competitiveness management for its effective functioning and development.

Methodology. Basis of the research is the works of the leading domestic and foreign scientists, periodical materials, publications of statistics.

Results. One of the topical issues for enterprise executives is the formation of an organizational and economic mechanism that is capable of ensuring the efficiency of management and competitiveness of the enterprise. The management mechanism is considered as an integral part of the management system, which provides effective influence on the factors whose state determines the outcome of the activity of the management object.

Since the nature of the internal factors of enterprise management is diverse (organizational, structural, technical, economic, administrative, material factors), certain types of management mechanisms should be distinguished. The main types of management mechanisms are: organizational, economic, structural mechanisms, mechanisms of organization management, technical and administrative, information mechanisms and others.

The organizational and economic mechanism of enterprise management is a set of organizational and economic levers (each of which has its own forms of managerial influence) that affect the economic and organizational parameters of the enterprise management system, which contributes to the formation and strengthening of organizational and economic potential, gaining competitive advantages, and efficiency of the enterprise as a whole. The management mechanism includes such components as: principles and tasks of management, methods, forms and tools of management, organizational structure of enterprise management and its personnel, information and means of its processing. In the structure of the organizational and economic mechanism should be distinguished three systems: security system, functional system, target system.

The organizational and economic management mechanism operates on the basis of key management principles:

- 1) compliance with the conditions of the system of approaches to enterprise management;
- 2) automation of work and compliance with current conditions of the tendency for the use of information technologies;
- 3) use of strategic method of formation of marketing strategy, motivation of personnel and regulation of activity of enterprise;
- 4) conformity of methods of analysis, evaluation, forecasting and optimization to the modern market requirements;
- 5) correspondence of the real strategic orientation to the environment and, in particular, the selected market.

Practical implications. Thus, the efficiency and competitiveness of a company largely depends on the effectiveness of managing its activities. In many cases, increasing the efficiency of the enterprise is the result of improving its management. In today's conditions, increasing competition can be a guarantee of success only by continuously increasing the efficiency of the company's activity, which, in turn, requires continuous improvement of enterprise management. Therefore, it is necessary to pay considerable attention to the improvement of the management of the socio-economic processes of the enterprise, taking into account the experience of foreign countries. It has been established that the socio-economic processes of the enterprise are characterized by the dynamics of changes in the initial (incoming) and derivative (estimated) indicators of the effectiveness of the functioning of the socio-economic system by the level of use of existing production capacities and other resources, the competitiveness of products and volume of its production, profit and solvency, efficiency labor (including profitability criteria) and the level of its payment.

ГЛОБАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІ ПІДПРИЄМНИЦЬКІ СТРУКТУРИ: ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

GLOBALLY INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES: FUNCTIONING EXPERIENCE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

У статті досліджена проблема інтеграції підприємств в умовах інноваційної економіки. Доведено, що традиційний погляд на підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, що функціонує у динамічному зовнішньому середовищі, слід розширити з урахуванням сучасних світових тенденцій формування підприємницьких структур. З'ясовано, що під підприємницькою структурою слід розуміти добровільне статутне або тимчасове об'єднання декількох підприємств різних форм власності та фрілансерів у єдину цілісну, складну відкриту систему, що функціонує у глобалізованому середовищі. Інтеграційні процеси на рівні підприємств у світовому масштабі спричиняють формування глобально інтегрованих підприємницьких структур, які засновані на діяльності транснаціональних корпорацій. Проаналізовано досвід їхнього функціонування на прикладі країн Європи та Північної Америки з допомогою рейтингів NECI та "Fortune Global 500". Доведено, що з підвищенням рівня розвитку підприємництва в країні збільшується кількість глобально інтегрованих підприємницьких структур.

Ключові слова: підприємство, підприємницька структура, глобалізація, інтеграція, інтеграційні процеси, глобально інтегрована підприємницька структура.

В статті досліджена проблема інтеграції підприємств в умовах інноваційної

економіки. Доказано, що традиційний погляд на підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, який функціонує в динамічній зовнішній середовищі, слід розширити з урахуванням сучасних світових тенденцій формування підприємницьких структур. Установлено, що под підприємницькою структурою слід розуміти добровільне статутне або тимчасове об'єднання декількох підприємств різних форм власності та фрілансерів в єдину цілісну, складну відкриту систему, що функціонує у глобалізованому середовищі. Інтеграційні процеси на рівні підприємств у світовому масштабі спричиняють формування глобально інтегрованих підприємницьких структур, основаних на діяльності транснаціональних корпорацій. Проаналізовано досвід їх функціонування на прикладі країн Європи та Північної Америки з допомогою рейтингів NECI та "Fortune Global 500". Доказано, що з підвищенням рівня розвитку підприємництва в країні збільшується кількість глобально інтегрованих підприємницьких структур.

Ключевые слова: предприятие, предпринимательская структура, глобализация, интеграция, интеграционные процессы, глобально интегрированная предпринимательская структура.

УДК 334.75

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-64>

Шацька З.Я.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки та туризму
Київський національний університет технологій та дизайну

The problem of formation, functioning and integration of enterprises in the conditions of innovative economy is investigated in the article, which occurs in the conditions of a new stage of evolutionary development of world business, which is accompanied by the transition to the knowledge economy and intensification of global problems of humanity. It is proved that today the traditional view of an enterprise, as an independent business entity and a leading link of the economy or an open system operating in a dynamic external environment, should be expanded in the light of current world trends in the formation of business structures. It has been found out that under the business structure is to be understood the voluntary statutory or temporary association of several enterprises of different ownership and (if necessary) individual entities (freelancers) into a single integrated complex open system operating in a globalized environment, which created on the basis of a combination of material and intangible interests of the participating companies, acts on the basis of a constituent contract or charter as a legal entity, with the aim of developing and commercializing innovative products, which increases the efficiency of integration and speeds development entities that form a structure. Enterprise-wide integration processes at the global level have led to the formation of globally integrated business structures based on the activities of transnational corporations. The experience of functioning of foreign business structures on the example of the countries of Europe and North America with the help of world-known ratings is analyzed, namely: Index (NECI) and Entrepreneurship Framework Conditions Rankings of Economies; Fortune Global 500 annual ranking of the 500 largest companies in the world. The analysis results are distributed using the ABC analysis method and the overall contribution of TNCs to the GDP of the respective European and North American countries in the GDP of 2018 is analyzed. It is proved that as the level of entrepreneurship development in the country increases, the number of globally integrated business structures capable of reaching the global level increases.

Key words: enterprise, business structure, globalization, integration, integration processes, globally integrated business structure.

Постановка проблеми. Новий етап еволюційного розвитку світового бізнесу, який супроводжується переходом до економіки знань та посиленням глобальних проблем людства, вимагає змін поглядів на підприємство. Сучасний сталий погляд на світовий бізнес, у якому підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання та провідна ланка економіки або відкрита система, що функціонує у динамічному зовнішньому середовищі, слід розширити з урахуванням сучасних світових тенденцій формування підприємницьких структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування, функціонування та інтеграції підприємств в умовах інноваційної економіки і переходу до формування підприємницьких структур розглянуті в публікаціях таких вітчизняних учених, як О.В. Горбачевська, І.В. Даценко, О.В. Заїчна, О.І. Заяць, Л. Кривенко, С. Кривенко, Р.Р. Русин-Гриник, а також таких закордонних учених, як А.В. Александров, Д.А. Глушич, Т.А. Корсун, Р.В. Кочубей, В.М. Кошелєв, Р.В. Костіна, А.В. Орлова, С.В. Ропотан та багато інших. Попри вагомий науковий доробок, не досить дослідже-

ними залишаються питання формування глобально інтегрованих підприємницьких структур у глобалізованому світовому просторі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз досвіду функціонування глобально інтегрованих підприємницьких структур та визначення перспектив їхнього подальшого розвитку у світовій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення довгострокового безперебійного функціонування та сталого розвитку підприємств в умовах глобалізації та обмеженості доступу до вичерпних ресурсів висуває на перше місце необхідність їх об'єднання і створення нових інтеграційних форм у вигляді підприємницьких структур. Під підприємницькою структурою будемо розуміти добровільне статутне або тимчасове об'єднання декількох підприємств різних форм власності та (в разі потреби) окремих суб'єктів господарювання (фрілансерів) у єдину цілісну, складну відкриту систему, що функціонує у глобалізованому середовищі, яке створене на основі поєднання матеріальних та нематеріальних інтересів підприємств-учасників, діє на підставі установчого договору або статуту як юридична особа з метою розроблення та комерціалізації інноваційної продукції (товарів, робіт, послуг), що підвищує ефективність діяльності та прискорює інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання, які утворюють таку структуру. Виходячи з того, що процес інтеграції може відбуватися в різних формах у просторі і часі, що посилюється і прискорюється під дією світових процесів глобалізації, це зумовлює формування горизонтально, вертикально, конгломератно та глобально інтегрованих підприємницьких структур на різних рівнях ієрархії світової економіки.

Глобальні інтеграційні процеси поступово приводять до ослаблення значущості економік окремих країн, водночас, як зазначає у своїх дослідженнях Г.В. Ортіна, потужний імпульс розвитку отримують інтеграційні процеси на рівні підприємств [2], які в світовому масштабі «багато в чому засновані на діяльності великих підприємницьких структур – гігантських корпорацій» [1]. Такі корпорації отримали загальну назву «транснаціональні корпорації» (ТНК). За даними американського ділового журналу Fortune [6], який щорічно публікує світовий рейтинг «Fortune Global 500», у світі налічується 500 великих транснаціональних компаній. Проаналізуємо досвід функціонування закордонних підприємницьких структур на прикладі країн Європи та Північної Америки. Для цього скористаємося всесвітньо відомими рейтингами, такими як National Entrepreneurship Context Index (NECI) and Entrepreneurship Framework Conditions Rankings of economies; щорічний світовий рейтинг 500 найкрупніших компаній світу «Fortune Global 500».

Рейтинговий аналіз проведемо за даними 2018 року для 24 провідних країн Європи та Північної Америки, які потім згрупуємо за методикою ABC-аналізу. У табл. 1 наведено результати ABC-аналізу індексу підприємництва країн Європи та Північної Америки.

За результатами аналізу таблиці 1, у групу А (країни з високим рівнем доходів в економіці та найвищим рівнем підприємництва) потрапило 18 країн, або 75% від досліджуваних, окрім Туреччини, у якій середній рівень доходів в економіці. У групу В (країни з високим рівнем доходів в економіці та середнім рівнем підприємництва) потрапило 2 країни (Італія і Греція) та 2 країни із середнім рівнем доходів в економіці та середнім рівнем підприємництва (Росія і Болгарія), або 16,7% від досліджуваних. У групу С (країни з високим рівнем доходів в економіці та низьким рівнем підприємництва) потрапило 2 країни, або 8,3% від досліджуваних. На жаль до рейтингу National Entrepreneurship Context Index (NECI) and Entrepreneurship Framework Conditions Rankings of economies Україна не включена. Тому для забезпечення довгострокового розвитку економіки України важливого значення набуває дослідження та впровадження світового досвіду питання розвитку малого та середнього підприємництва, що безпосередньо визначає ступінь підприємництва та розвитку економіки країни загалом [5].

Далі за даними світового рейтингу 500 найкрупніших компаній світу «Fortune Global 500» проаналізуємо кількість підприємницьких структур у формі транснаціональних корпорацій в кожній країні Європи та Північної Америки. Результати аналізу розподілено за методом ABC-аналізу та проаналізовано загальний внесок підприємницьких структур у формі ТНК у ВВП відповідної країни Європи та Північної Америки у ВВП за 2018 р. (табл. 2).

За результатами аналізу таблиці 2, в групу А (країни, в яких високий рівень доходів в економіці), створені і функціонують ТНК з високим сумарним доходом, внесок цих підприємницьких структур у ВВП відповідної країни становить від 0,04 до 0,00003%. У групі В – країни, в яких створено і функціонують від 1 до 3 ТНК із середнім рівнем доходів, їхній внесок у ВВП відповідної країни становить від 0,00001 до 0,00005%. У групі С – країни з високим рівнем доходів в економіці, але в яких не створено жодної підприємницької структури у формі ТНК, тому доходів немає. У цю групу також потрапила Англія, в якій хоч і створена 21 підприємницька структура у формі ТНК, але їхній внесок у ВВП країни є невисоким. Така сама тенденція простежується в Італії, Туреччині і Росії. Нині Україна не має жодної глобально інтегрованої підприємницької структури, тому поки що не входить до світового рейтингу 500 найкрупніших компаній світу «Fortune Global 500».

Таблиця 1

ABC-аналіз індексу підприємництва країн Європи та Північної Америки за 2018 р.

Рівень доходу	Країни	Індекс NECI		%	Зростаючий підсумок	Категорія
		бали	ранг			
високий дохід	Нідерланди	6,51	3	5,25	5,25	A
високий дохід	США	5,98	6	4,82	10,07	A
високий дохід	Люксембург	5,7	8	4,60	14,67	A
високий дохід	Швейцарія	5,68	9	4,58	19,25	A
високий дохід	Франція	5,62	10	4,53	23,78	A
високий дохід	Канада	5,54	12	4,47	28,25	A
високий дохід	Австрія	5,54	13	4,47	32,72	A
високий дохід	Іспанія	5,38	16	4,34	37,06	A
високий дохід	Ірландія	5,38	17	4,34	41,40	A
високий дохід	Швеція	5,37	18	4,33	45,73	A
високий дохід	Германія	5,36	19	4,32	50,05	A
високий дохід	Латвія	5,21	22	4,20	54,25	A
високий дохід	Польща	5,21	24	4,20	58,46	A
високий дохід	Словенія	5,18	25	4,18	62,63	A
високий дохід	Кіпр	5,09	27	4,11	66,74	A
високий дохід	Туреччина	5,05	29	4,07	70,81	A
високий дохід	Англія	4,94	30	3,98	74,80	A
середній дохід	Казахстан	4,93	31	3,98	78,77	A
середній дохід	Болгарія	4,66	36	3,76	82,53	B
середній дохід	Росія	4,63	37	3,73	86,26	B
високий дохід	Італія	4,52	40	3,65	89,91	B
високий дохід	Греція	4,34	42	3,50	93,41	B
високий дохід	Словаччина	4,34	43	3,50	96,91	C
високий дохід	Хорватія	3,83	53	3,09	100,00	C

Таблиця 2

Рейтинг внеску підприємницьких структур у формі ТНК країн Європи та Північної Америки у ВВП відповідної країни за 2018 р.

Рівень доходу	Країни	Кількість ТНК в країні	Сумарний дохід ТНК, млрд. дол	ВВП, трлн. дол.	% у ВВП країни	Категорія
високий дохід	Нідерланди	14	1206,1	826,2	0,0001	A
високий дохід	США	126	8685,2	20,513	0,04	A
високий дохід	Люксембург	1	68,7	17,1	0,004	A
високий дохід	Швейцарія	14	655,9	662,5	0,0001	A
високий дохід	Франція	28	1675,3	104,731	0,002	A
високий дохід	Канада	12	425,2	1733,71	0,002	A
високий дохід	Іспанія	10	392,3	1437,05	0,00002	A
високий дохід	Ірландія	4	127,8	366,45	0,00003	A
високий дохід	Швеція	2	62,8	554,66	0,00001	B
високий дохід	Германія	31	2057,2	4029,14	0,00005	B
високий дохід	Латвія	0	0	34,29	0	B
високий дохід	Польща	1	25,3	549,48	0,000005	B
високий дохід	Словенія	0	0	54,97	0	B
високий дохід	Греція	0	0	23,96	0	B
середній дохід	Туреччина	1	27,108	713,51	0,000004	C
високий дохід	Англія	21	1123,612	2808,9	0,00004	C
високий дохід	Австрія	0	0	459,4	0	C
середній дохід	Казахстан	0	0	184,21	0	C
середній дохід	Болгарія	0	0	63,65	0	C
середній дохід	Росія	3	327,6	1576,49	0,00002	C
високий дохід	Італія	7	367,5	500,74	0,00008	C
високий дохід	Греція	0	0	218,06	0	C
високий дохід	Словаччина	0	0	106,94	0	C
високий дохід	Хорватія	0	0	59,97	0	C

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можемо дійти висновку, що в країнах із високим рівнем доходів в економіці та найвищим рівнем підприємництва (група А – 8 країн) створені і функціонують ТНК з високим сумарним доходом, внесок цих підприємницьких структур у ВВП відповідної країни становить від 0,04 до 0,00003%. В країнах із високим рівнем доходів в економіці та середнім рівнем підприємництва (Італія і Греція) та із середнім рівнем доходів в економіці та середнім рівнем підприємництва (Росія і Болгарія) – група В (6 країн) створені і функціонують від 1 до 3 ТНК з середнім рівнем доходів, їхній внесок у ВВП відповідної країни становить від 0,00001 до 0,00005%. У країнах з високим рівнем доходів в економіці та низьким рівнем підприємництва – група С (10 країн) не створено жодної підприємницької структури у формі ТНК, тому доходів немає. За винятком Англії, в якій хоч і створена 21 підприємницька структура у формі ТНК, але їхній внесок у ВВП країни є невисоким. Така сама тенденція простежується в Італії, Туреччині і Росії.

Таким чином, простежується взаємозв'язок рівня розвитку підприємництва в країні та формування підприємницьких структур. З підвищенням рівня розвитку підприємництва в країні збільшується кількість глобально інтегрованих підприємницьких структур, здатних вийти на глобальний рівень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гасанов Г.С. Экономическая природа крупных предпринимательских структур. *Экономика, управление и учет на предприятии. Евразийский международный научно-аналитический журнал*. 2008. № 2(26). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2020> (дата звернення: 26.09.2019).
2. Ортіна Г.В. Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектору економіки. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 1 (16). с. 129-134. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14/evrvek11614/7263.pdf> (дата звернення: 26.09.2019).

3. Шацька З.Я. Сутність дефініції «підприємницька структура» та підході до її трактування. *Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки»*. № 6 (129). 2018. С. 111–124.

4. The world's foremost study of entrepreneurship since 1999. *Global Entrepreneurship Monitor* URL: <https://www.gemconsortium.org/> (дата звернення 10.11.2019).

5. Denysenko M.P., Melnyk A.O., Shatskaya Z.Ya., Budiakova O.U. International regulatory experience business activity. *Research and Innovation: Collection of scientific articles*. 2019. P. 55–58.

6. Fortune global 500. *Fortune*. 2018. URL: <http://fortune.com/global500/> (дата звернення: 26.09.2019)

REFERENCES:

1. Gasanov G. S. (2008) Ekonomicheskaya priroda krupnykh predprinimatel'skikh struktur [The economic nature of large business structures], *Ekonomika, upravlinnia ta oblik na pidpriemstvi. Yevraziyskyi mizhnarodnyi naukovo-analitychnyi zhurnal*, vol. № 2 (26), Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2020> (accessed 26 September 2019).

2. Ortina H. V. (2014) Vplyv intehratsiinykh vidnosyn na formuvannia stratehii rozvytku realnoho sektora ekonomiky [Influence of integration relations on formation of strategy of development of real sector of economy], *Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku*, vol. 1 (16), pp. 129–134, Available at: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14/evrvek11614/7263.pdf> (accessed 26 September 2019).

3. Shatska Z. Ya. (2018) Sutnist definitsii "pidpriemnytska struktura" ta pidkhodi do yii traktuvannia [The essence of the definition of "business structure" and the approach to its interpretation] *Visnyk KNUVD. Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 6(129), pp. 111–124.

4. The world's foremost study of entrepreneurship since 1999 (2019) *Global Entrepreneurship Monitor*, Available at: <https://www.gemconsortium.org/> (accessed 10 November 2019).

5. Denysenko M.P., Melnyk A.O., Shatskaya Z.Ya., Budiakova O.U. (2019) International regulatory experience business activity. *Research and Innovation: Collection of scientific articles*. pp. 55–58.

6. Fortune global500 (2018) *Fortune*, Available at: <http://fortune.com/global500/> (accessed 26 September 2019).

**GLOBALLY INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES:
FUNCTIONING EXPERIENCE AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

The purpose of the article. The purpose of the article is to analyze the experience of functioning of globally integrated business structures and determine the prospects for their further development in the world economy.

Methodology. The rating analysis of the 24 leading European and North American countries according to 2018 according to the National Entrepreneurship Context Index (NECI) and the Entrepreneurship Framework Conditions Rankings of Economies and the annual global ranking of the 500 largest Fortune Global 500 companies. The results of each country's analysis are grouped according to the ABC analysis method.

Results. It is proved that today the traditional view of an enterprise, as an independent business entity and a leading link of the economy or an open system operating in a dynamic external environment, should be expanded in the light of current world trends in the formation of business structures. It has been found out that under the business structure is to be understood the voluntary statutory or temporary association of several enterprises of different ownership and (if necessary) individual entities (freelancers) into a single integrated complex open system operating in a globalized environment, which created on the basis of a combination of material and intangible interests of the participating companies, acts on the basis of a constituent contract or charter as a legal entity, with the aim of developing and commercializing innovative products, which increases the efficiency of integration and speeds development entities that form a structure. Enterprise-wide integration processes at the global level have led to the formation of globally integrated business structures based on the activities of transnational corporations. The experience of functioning of foreign business structures on the example of the countries of Europe and North America with the help of world-known ratings is analyzed, namely: Index (NECI) and Entrepreneurship Framework Conditions Rankings of Economies; Fortune Global 500 annual ranking of the 500 largest companies in the world. The analysis results are distributed using the ABC analysis method and the overall contribution of TNCs to the GDP of the respective European and North American countries in the GDP of 2018 is analyzed.

Practical implications. The analyzed experience of functioning of globally integrated business structures in the example of the 24 countries of Europe and North America can be used to form similar structures in Ukraine, which today does not have any globally integrated business structure in the form of a multinational corporation, and is not yet a member of National Entrepreneurship Context Index (NECI) and Entrepreneurship Framework Conditions Rankings of Economies in the annual Fortune Global 500 Top 500 Global Companies.

Value/originality. The relationship between the level of entrepreneurship development in the country and the formation of business structures is determined. As the level of business development in the country increases, the number of globally integrated business structures capable of reaching the global level increases.

ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE

УДК 334.78:005.35

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-65>

Шостак Л.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Шепелюк Н.П.

студентка

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Корпоративне управління на сучасному етапі розвитку нашої країни може стати одним із найпотужніших та найефективніших інструментів управління сучасними бізнес-процесами. Запорукою не тільки інвестиційної привабливості, а гарантування ефективного функціонування підприємства як більш конкурентоспроможного є ефективність корпоративного управління. Ефективне управління дає змогу корпораціям вести бізнес по-новому, покращуючи фінансові показники компанії завдяки підвищенню продуктивності капітальних вкладень, мобілізації капіталу для швидшого виконання проекту, ніж конкуренти. Удосконалення системи корпоративного управління підвищує ефективність організацій та розширює їх доступ до зовнішніх джерел фінансування. У статті розглянуто сутність корпоративного управління; здійснено аналіз особливостей корпоративного управління радою директорів; визначено чинники, які впливають на корпоративне управління.

Ключові слова: корпоративне управління, акціонери, корпоративний сектор, корпоративні відносини.

Корпоративное управление на современном этапе развития нашей страны

может стать одним из самых мощных и эффективных инструментов управления современными бизнес-процессами. Залогом не только инвестиционной привлекательности, но и обеспечения эффективного функционирования предприятия как более конкурентоспособного является эффективность корпоративного управления. Эффективное управление позволяет корпорациям вести бизнес по-новому, улучшая финансовые показатели компании благодаря повышению производительности капитальных вложений, мобилизации капитала для более быстрого выполнения проекта, чем конкуренты. Совершенствование системы корпоративного управления повышает эффективность организаций и расширяет их доступ к внешним источникам финансирования. В статье рассмотрена сущность корпоративного управления; осуществлен анализ особенностей корпоративного управления советом директоров; определены факторы, влияющие на корпоративное управление.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционеры, корпоративный сектор, корпоративные отношения.

Corporate governance at the current stage of development of our country can become one of the most powerful and effective tools for managing modern business processes. Scientific research confirms the fact that corporate governance is a complex process that combines organizational, legal, economic, motivational, social, psychological and other mechanisms. Effective management enables corporations to do business in a new way, improving the company's financial performance by increasing the productivity of capital investments, mobilizing capital for faster project implementation than competitors. Two general components are needed to review the criteria for effective corporate governance: a significant share of intangible assets, which leads to an increase in the value and investment attractiveness of the market; and guaranteed availability of disciplinary control over the work of top managers. The corporate governance process covers all participants interested in the development of corporations, each of which has its own interests. Improvement of the corporate governance system increases the efficiency of organizations and expands their access to external sources of financing, which is a prerequisite for sustainable economic growth. Improvement of corporate governance remains a priority at both the national and international levels, but should be developed with due consideration for the interests of all participants. In addition to the above mentioned areas of corporate governance issues, such aspects as strengthening the government's influence on corporate governance processes, increasing the responsibility of senior management to shareholders, strengthening the role of corporate governance audits, formation of a risk management system and a number of other pressing issues deserve further study. The essence of corporate governance is considered in the article; the analysis of features of corporate governance by the Board of Directors is carried out; the model of corporate governance with definition of its main elements is presented; the factors which influence corporate governance are defined.

Key words: corporate governance, corporate governance model, shareholders, corporate sector, corporate relations.

Постановка проблеми. В епоху, коли довіра до бізнесу цінується на вагу золота, а критична увага зацікавлених сторін стає все пильнішою, для організацій ще ніколи не було так важливо здійснювати свою діяльність відповідно до цілей і принципів насамперед для захисту власної репутації та підтримки довіри. Корпоративне управління є життєво важливим механізмом, завдяки якому ради директорів можуть забезпечити відповідність поведінки співробітників цілям і принципам організації, а також втілення корпоративних цілей і цінностей в рішеннях і діях людей.

Корпоративне управління – це одна з найбільш часто використовуваних або, як стверджують деякі, занадто часто використовуваних фраз ділового лексикону. Але різні люди часто мають різні погляди на те, що це дійсно означає. Для одних корпоративне управління в першу чергу стосу-

ється правових структур. Для інших – це в основному бізнес-контроль, а також перевірка і вирішальний фактор того, як люди виконують свою роботу. Для третіх це більш широке поняття, що охоплює всі методи ведення і контролю бізнесу. Формуванню авторського визначення основних принципів корпоративного управління, а також його складників і буде присвячена ця стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем корпоративного управління промислових підприємств знайшло відображення у значній кількості наукових робіт таких учених, як П.Ю. Буряк, Л.Є. Довгань, Р.М. Ентов, Ю.С. Занько, І.П. Малик, М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, А.Д. Радыгин, Т.М. Савельєва, Л.А. Швайка, у працях яких висвітлено зарубіжний досвід становлення системи корпоративних відносин, принципи корпоративного управління, характерні риси

системи корпоративного управління. Активізація глобалізаційних процесів надає актуальності дослідженням проблем становлення інституту корпоративного управління, однак недостатній рівень дослідження останніх тенденцій у системі корпоративного управління із врахуванням зарубіжного досвіду зумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження функціонування корпоративного управління у високорозвинутих країнах світу, дій рад директорів в умовах сьогодення, вивчення ефективних механізмів корпоративного управління у розвинутих країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результат останніх досліджень з корпоративного управління можна розділити на три основні теми. По-перше, ефективне корпоративне управління ґрунтується на чіткому уявленні про найбільш важливі для бізнесу питання і проблеми, повному розумінні спектра ризиків організації, а також взаємозв'язку зі стратегією і планом розвитку компанії. Тільки маючи повне уявлення про це, можна визначити, що є ризиком, а що ні. По-друге, корпоративне управління починається і закінчується радою директорів, яка несе відповідальність за кристалізацію чіткої корпоративної мети, демонстрацію правильних цінностей, а також забезпечення того, щоб всі дії робилися у взаємозв'язку з ними. По-третє, поведінка і рішення в «критично важливі моменти» – це кінцеве випробування хорошого корпоративного управління – особливо в розпал кризи.

Коли ради директорів домагаються успіху в створенні і забезпеченні ефективного корпоративного управління, це дає низку комерційних переваг, які в поєднанні формують більшу довіру, підсилюють стійкість до ризиків і підвищують конкурентоспроможність. Тому для ради директорів це не просто етична відповідальність, але також і комерційна складова успіху.

У своїй основі оптимальне корпоративне управління створює чіткий і видимий причинно-наслідковий зв'язок між повноваженнями ради директорів, їхніми цілями і цінностями, культурними нормами і щоденною поведінкою, що демонструються на всіх рівнях організації. Підприємство, здатне забезпечити цей зв'язок, буде добре підготовлене, щоб обійти своїх конкурентів і забезпечити просування до цілей.

Наша думка полягає в тому, що корпоративне управління спирається на п'ять взаємопов'язаних принципів, кожен з яких повинен бути присутнім і справно функціонувати для реалізації корпоративного управління (див. рис. 1).

Як показує діаграма (рис. 2), є кілька факторів, які зумовлюють вдосконалене корпоративне управління. Вони варіюються від очікувань зацікавлених сторін щодо результатів діяльності до

необхідності в управлінні комплексності та управління ризиками, від різних регуляторних вимог до прагнення забезпечити капітал за прийнятною вартістю. Але, що цікаво, не всі рушійні фактори однаково важливі для досягнення ефективності корпоративного управління.

Ці різні чинники вводять і допомагають формувати структури, процеси і культуру корпоративного управління компанії, що застосовуються і підтримувані радою директорів. Історично склалося так, що багато рад директорів фокусують свою увагу на правових структурах і внутрішньому бізнес-контролі, вважаючи їх сутністю корпоративного управління. Однак такі елементи, як управління зовнішніми ризиками, визначення правильного «тону зверху», а також впровадження культури етичних цінностей корпоративної поведінки, так само важливі (якщо не є більш важливими) в управлінні нинішніми організаціями.

Рада директорів має всі можливості, щоб сприяти і забезпечувати ефективне корпоративне управління. Як видно з рисунка 3, рада повинна здійснювати процес моніторингу, управління і зниження ризиків, які в рамках нинішнього ландшафту ризиків класифіковані за чотирма узагальненими категоріями: фінансові, операційні, стратегічні ризики і ризики виникнення аварійних ситуацій.

1. Фінансові ризики, як правило, знаходяться в центрі обговорення ради директорів, оскільки їхню увагу акцентовано на питаннях законодавчого регулювання, бухгалтерії і фінансового аудиту. Фінансова інформація, очевидно, є ключовим елементом взаємодії із зацікавленими сторонами, оцінки ефективності та стратегічної реалізації.

2. Операційні ризики зазвичай контролюються зсередини підприємства і часто зосереджені на питаннях ринку, якості, дотримання регуляторних вимог, охорони праці та безпеки в тих випадках, коли це необхідно згідно з галузевими вимогам і стандартам. Дані ризики можуть вплинути на здатність компанії виконувати свої стратегічні завдання.

3. Ризики аварійних ситуацій як правило беруть початок з основних факторів, що впливають на операційне середовище компанії. Незважаючи на те, що для їх контролю часто розробляються плани дій в надзвичайних ситуаціях, існує небезпека того, що при формулюванні стратегії рада може не врахувати всю складність управління даними ризиками.

4. Стратегічні ризики виникають, коли стратегія відхиляється від того, чим повинна займатися компанія, щоб створювати постійну цінність, що відбувається зазвичай через зовнішні зміни. У тих випадках, коли рада директорів занадто захоплюється певною стратегією, ці ризики можуть бути не включені до реєстру ризиків.

Так як же рада директорів забезпечить включення всіх видів загроз у призму ризиків, щоб тим

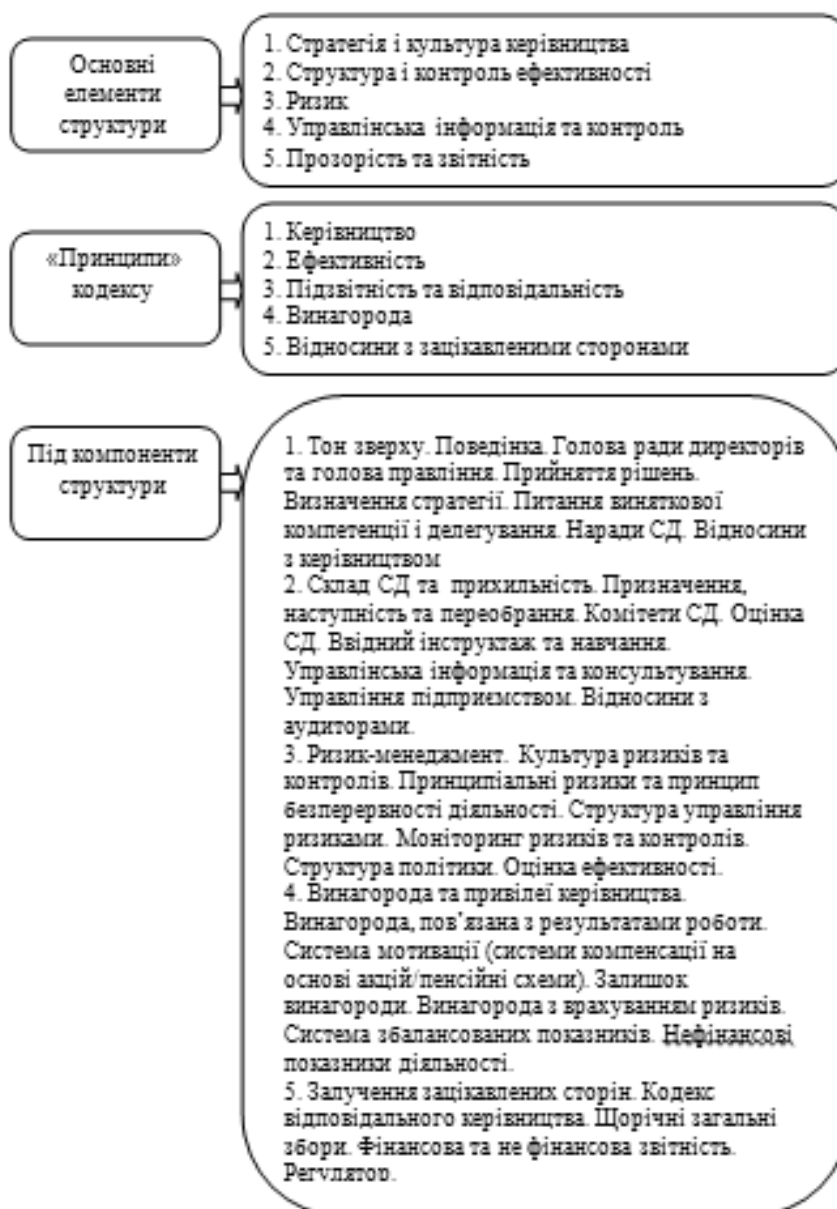


Рис. 1. П'ять принципів ефективного корпоративного управління

самим сприяти ефективному і комплексному корпоративного управління? Шлях до повноцінного та інтегрованого корпоративного управління починається зі загальнокорпоративної місії або «сфери повноважень ради директорів». Сфера компетенції відображає «сутність» «характер» і індивідуальність компанії з огляду на таке: її основної мети; амбіцій; цінностей, за допомогою яких вона планує здійснювати свою діяльність; її відношення до професійної чесності, ризиків, безпеки і зовнішніх умов; корпоративної культури; пропонованих інвесторам переваг; а також планів подальшого розвитку. Це жива заява про те, що відстоює компанія і як вона бажає довести це до відома всіх зацікавлених сторін. Як пояснює дане визначення, сфера компетенції втілює все, що відстоює і чим бажає бути відомою компанія у всіх її заявах, діях і взаєминах.

Беручи це до уваги, рада, спрямована на поліпшення якості та розширення сфери свого корпоративного управління, в першу чергу повинна узгодити ясну і чітку місію і сенс існування організації в цілому. А згодом цю місію слід використовувати в якості відправної точки для обговорення ризиків. В кінцевому рахунку, компанії необхідно забезпечити правильне співвідношення людських ресурсів і компетенцій за столом ради директорів.

Щоб оцінити, наскільки це актуально, розглянемо, як відіб'ється на компанії відсутність чіткого і узгодженого уявлення про сферу повноважень ради директорів. Без розуміння спільної мети організації директора будуть неминуче прагнути до створення правильного стратегічного плану та відповідного ризик-менеджменту для забезпечення його реалізації. Крім того, вони виявлять,



Рис. 2. Середовище корпоративного управління

що побудувати довірчі відносини як всередині компанії, так і за її межами досить непросто, оскільки внутрішнім і зовнішнім зацікавленим сторонам неясно, чого в дійсності намагається домогтися рада директорів і яким чином.

Як правило, фінансові та операційні ризики щодня контролюються за допомогою встановленої структури, що включає процеси Управління ризиками підприємства (ERM), реєстр ризиків, Комітет з аудиту та ризиків, і т. д. Однак, слід мати на увазі той фактор, що реєстри ризиків, сформовані відповідно до підходам ERM, за традицією в більшій мірі зосереджені на фінансових і операційних ризиках, і в меншій мірі – на стратегічних ризиках і ризиках аварійних ситуацій. Склалася така тенденція, що ризики оцінюються за принципом «знизу-вгору» замість того, щоб акцентувати увагу на значних ризиках, які впливають на реалізацію стратегії. Як наслідок, виникає загроза появи «сліпих зон» навколо цих потенційно катастрофічних ризиків. Інший фактор полягає в тому, що тепер в умовах невинного загального спостереження в соціальних мережах ризик може поширюватися між різними категоріями з фантастичною швид-

кістю. Відповідно, деякі ризики можуть вийти за межі системи ERM.

«Захистивши» свої фінансові і операційні ризики за допомогою ERM, рада директорів може отримати більш широке уявлення про виникаючі стратегічні ризики за допомогою таких методів, як постійне спостереження за горизонтом і традиційна розробка сценаріїв. Але як би не була підготовлена компанія, все може піти не за планом. Ризики аварійної ситуації або системні ризики присутні постійно. За своєю природою аварійні ситуації є непередбаченими, не піддаються прогнозуванню і виникають абсолютно несподівано. Так як же компанії зможуть підготуватися до наслідків непередбачених ризиків в умовах зростаючої невизначеності і внутрішніх взаємозв'язків?

Правильна відповідь – використання «призми послідовностей» шляхом визначення можливих наслідків поки що невідомої події, без урахування всіх можливих причин, і подальша розробка планів дій в непередбачених обставинах для усунення наслідків у разі їх виникнення. Даний підхід, який часто називають «зворотне стрес-тестування»,

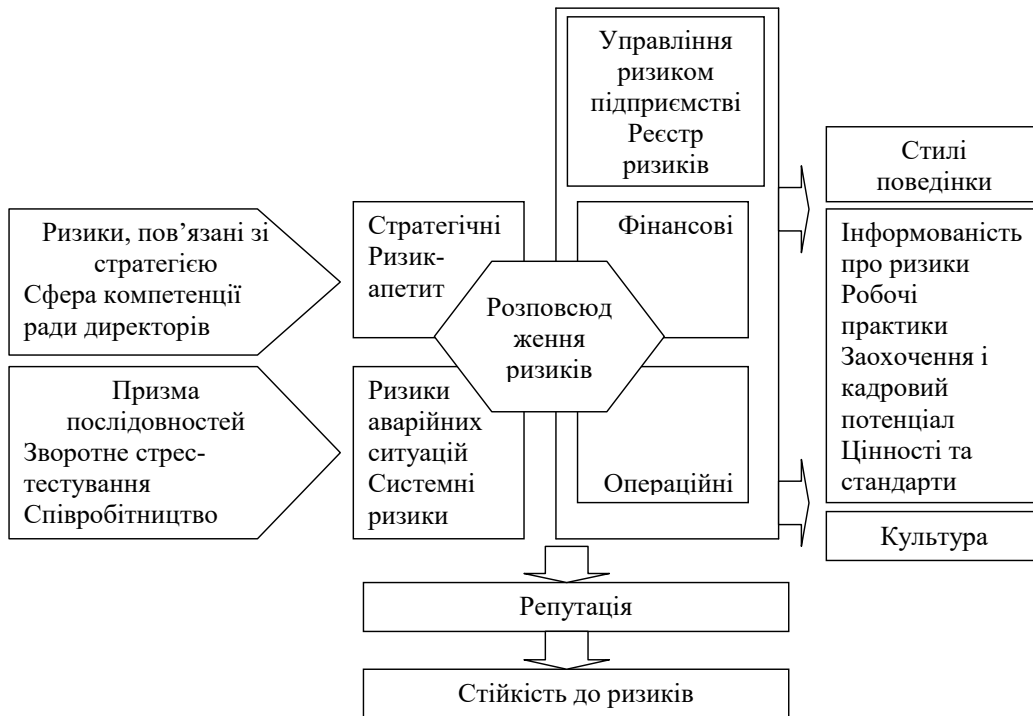


Рис. 3. Роль ради директорів – від сфери компетенції крізь призму ризиків до культури і поведінки

об'єктивно допускає, що прогнозувати самі події вже неможливо, і замість цього фокусує увагу на управлінні їх наслідками або результатами. Іншими словами, невизначеність щодо причини виникнення події не заважає компанії підготуватися до її наслідків. Тому раді директорів слід постаратися зафіксувати критично важливі події і уразливості, які дійсно можуть привести до простою підприємства, і розробити план дій з урахуванням порушення діяльності в цих сегментах.

Схильність до аварійних ситуацій відрізняється за галузями, але тим не менше є присутньою в кожній із них.

Хоча для ради директорів вкрай необхідно в міру можливості встановити спостереження і контроль за кожним з чотирьох ключових видів ризику – фінансовим, операційним, стратегічним і ризиком аварійних ситуацій, – його роль на цьому на закінчується. Єдиний найбільший ризик для будь-якої організації – всеосяжний і впливаючий на все інше – це впроваджена культура і поведінка її співробітників. Принципово важливо визначити і впровадити правильний настрій, узгоджений зі сферою компетенції ради директорів, за допомогою його етичних принципів, цінностей і стилю поведінки. Однак цей настрій залишиться тільки на папері, якщо його не відобразити на нижніх і проміжних рівнях організації. Важливо цінувати культуру всієї організації і, звичайно ж, культурні особливості різних сегментів компанії. Наприклад, культура «приємних новин», можливо, вказує на те, що проблеми в організації ховаються, тоді як

підприємство, що сприймає неприємні новини і ефективно реагує на них, забезпечує довіру до ради директорів.

Висновки з проведеного дослідження. До сфери корпоративного управління відносяться усі питання, пов'язані із забезпеченням ефективності діяльності компанії та із захистом інтересів її власників, у тому числі регулювання внутрішніх і зовнішніх ризиків. Система корпоративного управління (СКУ) – це комплекс правил, культура, що забезпечує таке управління корпорацією і контроль над нею, за яких вона діє чітко в інтересах акціонерів та інших зацікавлених сторін: співробітників, населення довколишніх населених пунктів, клієнтів і постачальників.

Рада директорів відіграє ключову роль у всіх аспектах корпоративного управління, починаючи з визначення правильного «тону зверху» до забезпечення і моніторингу бізнес-контролів, із заохочення відповідної поведінки до прямої і прозорої взаємодії з усіма зацікавленими сторонами. Ці процеси часом можуть бути не пов'язані, тому роль ради директорів полягає в застосуванні правильної призми ризиків до кожного рішення і дії. Для ефективності цього процесу склад ради повинен включати відповідних людей – перспективних, досвідчених, допитливих, які мають у своєму розпорядженні час, щоб розібратися в ландшафті ризиків, а також у своїх юридичних і етичних обов'язках.

Стратегія, ризики та сфера компетенції ради директорів цілком взаємопов'язані, і будь-який

вплив на категорію стратегічних ризиків може відбитися на всіх інших категоріях за рахунок швидкого поширення. Уявіть собі ситуацію, коли поява раніше непередбачених ризиків щодо стратегії промислової компанії змушує постачальників основних деталей вимагати передоплати, попутно провокуючи фінансові та операційні ризики.

Важливо, щоб Рада директорів робила всі можливі кроки в межах своїх повноважень для розгляду чотирьох видів ризику відповідно до узгодженої сфери компетенцій ради і ризик-прогнозів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балашов А.П. Антикризисное управление / А.П. Балашов. Новосибирск, 2010. 346 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2010. 371 с.
3. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень / І.Б. Гевко. К.: Кондор, 2009. 187 с.
4. Задихайло Д.В. Корпоративне управління / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
5. Майєр К. Корпоративне управління в ринкових та перехідних економіках / К. Майєр; пер. з англ. С. Синиця. К. : Основи, 1996. 189 с.
6. Мальська М.П. Корпоративне управління: теорія та практика / М.П. Мальська, Н.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. К.: Центр учбової літератури, 2012. 360 с.
7. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова, С. Оборська. К. : КНЕУ, 2010. 384 с.
8. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P.F. Drucker. N.-Y. : Harper&Row, 1994. 840 p.

REFERENCES:

1. Balashov A. P. (2010) Antikrizisnoe upravlenie [Anti-crisis management]. Novosibirsk. (in Russian)
2. Vikhanskiy O. S. (2010) Menedzhment [Management]. Moscow: Gardariki. (in Russian)
3. Hevko I. B. (2009) Metody pryiniattia upravlin-skykh rishen [Methods of making management decisions]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
4. Zadykhailo D. V. (2003) Korporatyvne uprav-linnia [Corporative management]. Kharkiv: Espada. (in Ukrainian)
5. Maiier K. (1996) Korporatyvne upravlinnia v rynkovykh ta perekhidnykh ekonomikakh [Corporative management in market and transition economies]. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)
6. Malska M. P., Mandiuk N. L., Zanko Yu.S. (2012) Korporatyvne upravlinnia: teoriia ta praktyka [Corporative Management: Theory and Practice]. Kyiv: Tsentru chbovoi literatury. (in Ukrainian)
7. Shershynova Z., Oborska S. (2010) Stratehichne upravlinnia [Strategic management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
8. Drucker P. F. (1994) Management: Tasks, Responsibilities, Practices. New York: Harper&Row.

Shostak Ludmila

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of the Economics, Security
and Innovation Activities of the Enterprise
European National University named after Lesya Ukrainka

Shepelyuk Nataliya

Student
European National University named after Lesya Ukrainka

FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE

The purpose of the article. Corporate governance is a system or process of management and control over the company aimed at increasing the value of the company's shareholders and its sustainable development in the interests of shareholders and other stakeholders. The article considers the essence of corporate governance, analyzes the features of corporate governance of the Board of Directors, presents the model of corporate governance with the definition of its main elements, determines the factors affecting corporate governance.

Methodology. The research is based on the study of corporate governance of both domestic and foreign companies, the importance of the board of directors of one of the main parts. It also takes into account the impact of corporate governance of the board of directors on the risks of the organization.

Results. The results of independent empirical research and practical experience show that corporate governance issues directly affect investment decisions and the level of capitalization. In today's increasingly regulatory environment, a mistake or formal failure to comply with listing requirements can be very costly. Increasingly, Ukrainian and foreign investors are willing to pay more for the shares of well-managed companies that adhere to the best international standards in the organization of the work of the board of directors and its committees, ensure a high level of information disclosure, respect the rights of shareholders and responsibly approach their economic, environmental and social obligations. An increasing number of institutional investors are building portfolios based on sustainability indicators or non-financial factors, including corporate governance. Many investors in project finance, especially international financial development institutions, also pay attention to corporate governance. Corporate governance requirements are often reflected in agreements for such projects. Financial indicators are no longer the only criterion for assessing the quality of a financial asset. It was important whether the conditions for preserving and maintaining value were created.

Practical implications. The corporate governance model, which meets the requirements of international investors, is based on a number of key principles:

1. Respect for the rights of shareholders, investors and other stakeholders
2. Clear distribution of powers and responsibilities among management bodies
3. An effective supervisory body (Board of Directors structure, working commissions, absence of conflicts of interest, etc.)
4. A management reporting system has been established for the oversight body
5. Formalized and transparent policy and procedure for appointment / re-election of directors
6. Formalized and transparent remuneration policies and procedures for managers and executives
7. Openness of information to shareholders and other stakeholders, including social responsibility
8. Transparent dividend policy
9. Effective internal control and risk audit systems

Value/originality. In this paper, we examined the concept and components of effective corporate governance and its role on the board. They also showed the impact of the Management Board's activities on the risks of the company.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF MARKETING STRATEGY FOR EXPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE

УДК 339.13

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-66>**Шпортько Г.Ю.**

к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія
України

Каут О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія
України

Шатковський О.В.

студент
Національної металургійної академії
України

У статті розглянуто формування маркетингової стратегії як головного інструменту ведення ефективної діяльності підприємства в постійно мінливих умовах. Визначено, що вдало вибрана й уміло реалізована маркетингова стратегія, а саме стратегія експортної діяльності, надає підприємству низку конкурентних переваг. Виділено і проаналізовано основні види маркетингових стратегій експортної діяльності підприємства: сегментації, диверсифікації (концентрованої, горизонтальної та конгломеративної) та інтернаціоналізації. Надано визначення поняття «маркетингова стратегія експортної діяльності підприємства». Розглянуто чинники, під впливом яких формується ефективна діяльність підприємства, а також програмне забезпечення для її аналізу. Розглянуто методи прогнозування ефективності. Запропоновано метод імітаційного моделювання як найбільш актуальний для прогнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, маркетингова стратегія, експортна діяльність, методи прогнозування, ефективність діяльності.

В статье рассмотрено формирование маркетинговой стратегии как главного

инструмента ведения эффективной деятельности предприятия в постоянно изменяющихся условиях. Определено, что удачно выбранная и умело реализованная маркетинговая стратегия, а именно стратегия экспортной деятельности, дает предприятию ряд конкурентных преимуществ. Выделены и проанализированы основные виды маркетинговых стратегий экспортной деятельности предприятия: сегментации, диверсификации (концентрированной, горизонтальной и конгломеративной) и интернационализации. Дано определение понятия «маркетинговая стратегия экспортной деятельности предприятия». Рассмотрены факторы, под влиянием которых формируется эффективная деятельность предприятия, а также программное обеспечение для ее анализа. Рассмотрены методы прогнозирования эффективности. Предложен метод имитационного моделирования как наиболее актуальный для прогнозирования эффективности маркетинговой стратегии экспортной деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, экспортная деятельность, предприятие, методы прогнозирования, эффективность деятельности.

The article considers the formation of a marketing strategy as the main tool for conducting effective enterprise operations in constantly changing conditions. It was determined that a well-chosen and skillfully implemented marketing strategy, namely, an export activity strategy, gives the company a number of competitive advantages, which are manifested in an increase in sales volumes of its products, the formation of a positive image of both the product and the enterprise as a whole, access to new sales markets, and also to cheap sources of labor, financial, information and other resources. The main types of marketing strategies for export activities of the enterprise are identified and analyzed: segmentation, diversification (concentrated, horizontal and conglomerative) and internationalization. The reasons that determine the choice of strategy are considered. The definition of the concept of "marketing strategy of the export activity of the enterprise". By which we should understand the target market philosophy of an enterprise related to the export of its products, based on a long-term, multi-stage action plan within the framework of an overall marketing strategy, using the available set of tools aimed at achieving the goals, in particular, increasing the profitability of its activities through satisfaction and formation positive demand of the foreign market. An element of successful activity and competition is not just revealing the effectiveness of the marketing strategy of an industrial enterprise after the fact, but predicting its effectiveness in advance, which avoids losses from unsuccessful management decisions and increases the overall productivity and efficiency of the enterprise at all stages of product creation and promotion. The factors of the external and internal environment, under the influence of which the effective activity of the enterprise is formed, as well as the software for its analysis, are analyzed. Efficiency prediction methods are considered. The most relevant for the application of forecasting the effectiveness of the marketing strategy of the export activity of the enterprise is the simulation method, which allows you to fully cover all aspects of the enterprise, establish a picture of the economic activity as a whole, and successfully solve the tasks.

Key words: enterprise, marketing strategy, export activity, forecasting methods, indicators.

Постановка проблеми. Перспективи розвитку української економіки нероздільно пов'язані з можливостями нарощування експорту вітчизняними підприємствами. Розвиток саме експорту дає можливість забезпечити стабільності зростання промислового виробництва, напряму впливає на стабільність національної грошової одиниці.

Реальна участь країни в експортній діяльності є складним багатоступеневим процесом. Особливістю сучасного розвитку експортної діяльності України є глибокі зміни у можливостях цієї діяльності всіх структурних складників підприємств, визначення потенційних ринків збуту та формування ефективних маркетингових стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку українська економіка відзначається високим рівнем нестабільності. Саме тому вітчизняні підприємства приділяють усе більше уваги формуванню маркетингової стратегії як головному інструменту ведення ефективної діяльності підприємства в постійно мінливих умовах, а саме розробленню та реалізації ефективних маркетингових стратегій експортної діяльності підприємств. Це актуальне питання знайшло своє відображення в працях таких відомих вітчизняних науковців, як В. Білошайка, С. Ілляшенко, С. Ковальчук, О. Мазур, Д. Мельник, В. Міщенко, В. Подольна, В. Щелкунов, О. Кендюхов, О. Чер-

нега, та ін. У закордонній науковій літературі це питання займає центральне місце в працях таких відомих науковців, як Д. Аакер, Г. Ассель, Р. Грант, Дж. Дей, Дж. Траут, М. Портер, Ф. Котлер, І. Ансоф, Ж-Ж. Ламбен, Дж. О'Шонессі, Дж. Еткінсон, Д. Кревенс, Г. Мак-Дональд та ін.

Аналіз наукової літератури дає підстави стверджувати, що формування маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства та прогнозування базових умов її ефективності потребує детальної уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення сутності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства та прогнозування її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вдало вибрана й уміло реалізована маркетингова стратегія, а саме стратегія експортної діяльності, надає підприємству низку конкурентних переваг, що проявляється у підвищенні обсягів реалізації його продукції, утворенні позитивного іміджу як товару, так і підприємства у цілому, доступі до нових ринків, а також до дешевих джерел трудових, фінансових, інформаційних та інших ресурсів.

Аналіз наукової літератури дав змогу виявити види маркетингової стратегії експортної діяльності, які можна надати у вигляді схеми (рис. 1).

1. Стратегію сегментації підприємство використовує, коли прагне зайняти певну частку зовнішнього ринку. Але треба усвідомлювати, що велика кількість споживачів на ньому зумовлює наявність значної розбіжності в їхніх потребах, смаках та бажаннях, задовільнити які всі й одразу одне підприємство не в змозі. Тому не варто намагатися поглинути весь ринок, більш доцільним є виділення частки ринку, задовільнити потреби якої підприємство зможе одразу та без значних зусиль. У цьому разі першим стратегічним рішенням підприємства повинно стати визначення частки зовнішнього ринку, на якому воно хоче вести конкурентну боротьбу. Визначення свого базового ринку дає змогу виявити сегменти, які формують споживачі зі схожими потребами та

поведінковими чи мотиваційними характеристиками, що створюють для фірми сприятливі маркетингові можливості для подальшого розширення. Виходячи із цього, підприємство може надати перевагу стратегії освоєння всього ринку або сфокусуватися на одному чи декількох специфічних сегментах у межах своєї базової діяльності. Таке розбиття зовнішнього ринку частіше за все виконується в два етапи. Перший етап, що має назву «макросегментація», спрямований на ідентифікацію «ринків товару»; другий етап називається «мікросегментація» і має на меті визначення середині кожного раніше ідентифікованого ринку «сегментів» споживачів [1].

Вплив сегментації як ефективного інструменту маркетингу в експортній діяльності пояснюється такими її рисами:

- сегментація є високоефективним засобом конкурентної боротьби, оскільки вона орієнтує на виявлення та задоволення специфічних потреб споживачів;
- товарна націленість на певну виявлену нішу є найбільш удаюю стратегією для підприємства, що вперше виходить на даний зовнішній ринок;
- ринкова сегментація допомагає розробити більш обґрунтовану маркетингову стратегію підприємства;
- концепція сегментації дає змогу підприємству ставити більш реалістичні цілі;
- правильно проведена сегментація дає змогу досягти найвищої ефективності всіх задіяних маркетингових інструментів.

Ринкові сегменти повинні відповідати таким вимогам:

- вимірюваність – підприємство повинно мати можливість оцінити розміри, купівельну спроможність та інші кількісні показники сегменту;
- розмір – сегменти повинні бути достатньо великими, щоб забезпечити підприємству достатній прибуток або принаймні покриття витрат; сегментом можна назвати максимально однорідну групу споживачів, що однаково сприймають спрямовані на них маркетингові програми;

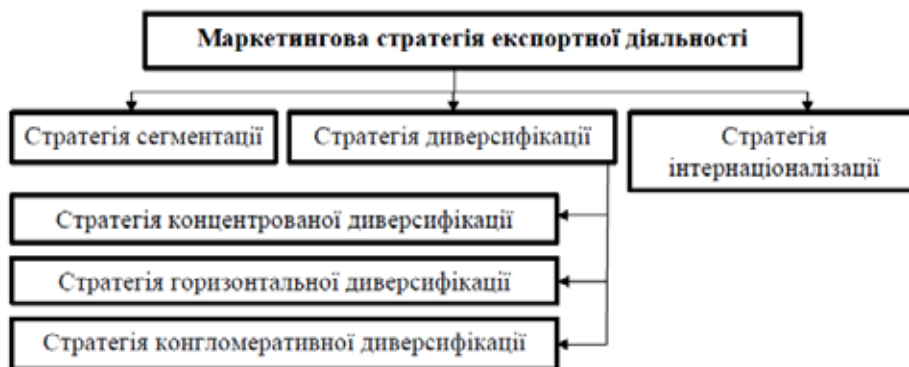


Рис. 1. Види маркетингових стратегій експортної діяльності

– доступність – підприємство повинно мати можливість виходу на сегменти з метою їх обслуговування;

– відмітні ознаки – за визначенням сегмент повинен складати відмінну від інших групу споживачів, що характеризується однотипною реакцією на різні елементи програми маркетингу;

– активність – програма маркетингу, що розроблена для залучення уваги споживачів та їх обслуговування, повинна сприйматися ними активно [2].

Л.В. Руденко стверджує, що «завдяки сегментації фірма концентрується на вузькій сфері діяльності та досягає скорочення витрат, що сприяє розширенню виробництва та дає змогу збільшити витрати на рекламу та заходи з просування товарів. Окрім того, займаючи лідируюче положення у вибраному сегменті, вона скорочує строки окупності інвестицій. Якогось єдиного методу сегментування ринку не існує. Компанії необхідно випробувати варіанти сегментування на основі різних змінних параметрів, одного чи декількох одразу, щоб відшукати найбільш корисний підхід до розгляду структури ринку» [3].

2. Стратегія диверсифікації базується на освоєнні виробництва нових товарів або послуг, завоюванні товарних ринків, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, а й засвоєння підприємством нових видів господарської діяльності, навіть тих, що не відносяться до основних видів діяльності. Метою стратегії диверсифікації є запобігання залежності підприємства на зовнішньому ринку від одного стратегічного господарчого підрозділу або однієї асортиментної групи.

В.В. Ортинська акцентує: «Стратегія диверсифікації передбачає розроблення нових видів продукції одночасно з освоєнням нових ринків. При цьому товари можуть бути новими для всіх підприємств, працюючих на цільовому ринку, або тільки для даного підприємства. Така стратегія забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому. Вона є найбільш ризикованою та потребує значних витрат. Займатися диверсифікацією підприємства змушує низка причин, серед яких одними з головних є прагнення зменшити або розподілити ризик, а також прагнення піти з ринків, що стагнують, та отримати фінансові вигоди від роботи в нових сферах. Останні два чинники – стагнующий ринок і прагнення освоїти нові сфери діяльності – є головними причинами диверсифікації українських підприємств. Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства» [4].

Виділяють такі чинники, що зумовлюють вибір стратегії диверсифікації:

– ринок, на який виходить підприємство зі своєю продукцією знаходиться у стані насичення

або ж скорочення попиту внаслідок того, що товар перебуває на стадії вмирання свого життєвого циклу;

– товар, що реалізується на зовнішньому ринку, забезпечує високий рівень грошових надходжень та прибутковості, завдяки чому з'являються грошові надлишки, які можуть бути прибутково вкладені в інші сфери діяльності;

– новий ринок та його потреби можуть викликати синергетичний ефект, наприклад за рахунок кращого використання устаткування, сировини тощо;

– антимонопольне регулювання не дає змоги подальшого розширення підприємства в межах даної галузі;

– можуть бути скорочені втрати від податків;

– може бути полегшений вихід на зовнішній ринок;

– можуть бути залучені нові кваліфіковані працівники або ж краще використаний потенціал наявних менеджерів [4].

Стратегія диверсифікації має такі різновиди:

– стратегія концентрованої диверсифікації – базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів у межах діючої товарної номенклатури, тобто існуюче виробництво залишається основою господарської діяльності, а нове виникає виходячи з тих можливостей, що були виявлені в межах освоєного ринку, діючої технології або ж інших сильних боків функціонування підприємства;

– стратегія горизонтальної диверсифікації – ґрунтується на пошуку та впровадженні можливостей розширення на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає використання нової технології. Дана стратегія вимагає від підприємства виробляти товари, що не пов'язані між собою технологічно, але дають змогу більш інтенсивно використовувати наявний потенціал підприємства, таким чином, нова продукція має бути орієнтована на споживача основного продукту являти собою супутній товар, до того що вже виробляється та пропонується на ринку;

– стратегія конгломеративної диверсифікації (чиста, латеральна) – полягає у тому, що підприємство розширює свою частку експорту за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних товарів, що реалізуються на нових ринках; це одна з найскладніших для реалізації стратегій експортної діяльності; дуже часто ця стратегія реалізується шляхом придбання підприємств, а не створення нових підприємств для роботи на незнайомому ринку [4].

3. Стратегія інтернаціоналізації – освоєння нових, закордонних ринків, використовуючи не тільки розширення експорту товарів, а й експорту капіталів, коли за кордоном створюються підприємства, що випускають у колишніх країнах-імпор-

терах товари, минаючи обмежувальні торгові бар'єри та використовуючи переваги дешевої робочої сили та багатой місцевої сировини. Організація міжнародної діяльності фірми передбачає вибір способу виходу на закордонні ринки. Вона може зупинитися на експорті, спільній підприємницькій діяльності чи прямому інвестуванні за кордоном. Кожний наступний стратегічний підхід потребує прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але обіцяє й більш високі прибутки.

Стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки зведено в табл. 1.

Розглянемо особливості кожного способу та умови їх використання. Нагадаємо, що під експортом слід розуміти «вивезення за кордон товарів, які продані іноземним покупцям або призначені для продажу на іноземному ринку (включаючи реекспорт товарів)».

В економічній теорії розрізняють прямий та непрямий експорт. Непрямий експорт має місце, коли вироби та послуги реалізуються через посередників:

- вітчизняний посередник-експортер отримує продукцію від виробника та продає її за кордон;
- вітчизняний агент-експортер шукає покупців за кордоном та домовляється про поставки, розраховуючи на отримання комісійної винагороди;
- кооперативна організація здійснює експорт від декількох виробників та частково під їх адміністративним контролем;
- керуюча експортом фірма керує експортною діяльністю компанії за певну винагороду.

Практика непрямого експорту найбільш поширена серед компаній-початківців, оскільки вона вимагає менших фінансових коштів і пов'язана з меншим ризиком. Такий експорт відкриває для підприємства широкі можливості відходу з ринку, якщо прибутки не виправдовують очікувань або ситуація на ринку стає несприятливою [5]. Непрямий експорт має дві переваги. По-перше, його здійснення не потребує значних засобів, відсутня необхідність створення експортного відділу, який буде займатися продажем за кор-

доном чи встановлювати контакти з іноземними партнерами. По-друге, такий експорт менш ризикований, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги.

Концепція маркетингу повинна враховувати можливість здійснення в активній та пасивній формах. За активної форми ініціатива стосовно закордонних поставок виходить від вітчизняних інститутів – виробника або експортера. Пасивний експорт має протилежне джерело: імпортер або якийсь іноземний інститут (нерідко державні організації іноземної держави) веде пошук необхідної для них продукції. У деяких випадках пасивний експорт проявляється у вигляді нерегулярного. Це такий рівень включення до світової торгівлі, коли фірма час від часу експортує свої надлишки та продає товари місцевим оптовикам, що є представниками закордонних фірм. Про прямий експорт йдеться, якщо виробник продає свої товари та послуги самостійно. При цьому несуттєво, чи продав він продукцію кінцевому споживачеві або посереднику. Робота на зовнішньому ринку пов'язана із суттєвими витратами та підвищенням ступенем ризику, що компенсується економією на оплаті послуг посередника [6].

Відомо декілька способів організації прямого експорту:

- експортний відділ чи підрозділ, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном та організація збору необхідної інформації про ринок, експортний відділ може трансформуватися в автономний підрозділ, який буде акумулювати інформацію та керувати всією експортною діяльністю;
- закордонний відділ продажу чи дочірня компанія дає змогу виробнику скористуватися ефектом безпосередньої присутності на ринку та здійснювати контроль над виконанням маркетингових програм. Закордонний відділ продажу здійснює реалізацію та розподілення продукції, інколи на нього покладається організація, зберігання та просування товарів, демонстраційного та обслуговуючого центру;

Таблиця 1

Стратегії виходу на закордонні ринки

Експорт	Спільна підприємницька діяльність	Пряме інвестування
Непрямий експорт: – через вітчизняних покупців експортерів; – через вітчизняних агентів з експорту; – через вітчизняну кооперативну організацію	– ліцензування; – підрядне виробництво; – управління за контрактом; – підприємства спільного володіння	– зборочні підприємства; – виробничі підприємства
Прямий експорт: – через експортний відділ у власній країні; – через збутове відділення чи філію за кордоном; – через комівояжерів з експортних операцій; – через закордонних дистриб'юторів чи агентів		

– торгові представники – для пошуку закордонних клієнтів компанія використовує своїх торгових представників;

– іноземні дистриб'ютори чи агенти, до яких звертається компанія для організації продажу продукції, можуть бути наділені винятковими чи обмеженими правами на представництво виробника в конкретній країні.

Використання посередників під час експорту має не тільки переваги, а й недоліки: ізольованість виробника від ринку, відсутність інформації про реакцію споживача на товар; залежність експортера від посередника; недостатня увага посередника до роботи з товаром експортера; відсутність у посередника в силу різних причин прагнення просувати товар експортера на всі доступні сегменти цільового ринку.

Спільна підприємницька діяльність. Ця стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок ґрунтується на поєднанні його зусиль із ресурсами комерційних підприємств країни-партнера з метою створення виробничих і маркетингових потужностей. На відміну від експорту за спільної підприємницької діяльності (СПД) формується партнерство, у результаті якого за кордоном створюються певні потужності. Законодавство низки країн передбачає, що присутність на їхньому ринку іноземної компанії можлива лише у разі укладання контракту з місцевими фірмами про виробництво товарів у цих країнах. Навіть промислово розвинені країни іноді чинять тиск на експортерів, щоб вони створювали спільні виробництва за кордоном.

Міжнародний маркетинг виділяє чотири види СПД: ліцензування; виробництво за контрактом; управління за контрактом; підприємства спільного володіння.

Ліцензування є одним із найпростіших шляхів виходу на зовнішній ринок. Ліцензіар укладає на закордонному ринку угоду з ліцензіатом, передаючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, торгового секрету в обмін на гонорар або ліцензійний платіж. Ліцензіар одержує вихід на ринок із мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу набуває виробничого досвіду, добре відомий товар або ім'я. Використання ліцензування за СПД має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за кордоном з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, переглядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних боках своєї діяльності, що дають високий прибуток. Продаючи ліцензії, вони відмовляються від продукції і технології, що

не становлять інтерес сьогодні. У цьому полягає стратегічний мотив ліцензійної угоди. Політичні і правові мотиви лежать в основі ліцензійної угоди тоді, коли є обмеження на придбання іноземцями власності в країні-реципієнті або відсутній захист іноземної власності. Для зазначеного способу характерні наявність патентно-ліцензійного продукту або ноу-хау, використання для проникнення на новий ринок, обмежені інвестиційні витрати та поточні зобов'язання.

Іншим різновидом стратегії СПД є виробництво за контрактом, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що зумовлюють використання такого способу: дефіцит власних потужностей, наявність перешкод для експорту у відповідну країну, високі транспортні витрати, економія на факторах виробництва.

Ще одним способом виходу на зовнішній ринок, що відносять до стратегії СПД, є управління за контрактом. За такого способу підприємство надає закордонному партнеру «ноу-хау» у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал. Інакше кажучи, підприємство експортує не товар, а скоріше управлінські послуги. Частіше за все це відбувається у формі консультацій для іноземних компаній. З погляду країни-реципієнта контракт на управління усуває потребу в прямих інвестиціях як засобі, обов'язковому для одержання управлінської допомоги. Підприємству, що надає такі послуги, контракти допомагають уникнути ризику втратити капітал, коли прибуток від інвестицій невисокий, а капітальні витрати непомірно великі.

Ще одним способом проникнення на зовнішній ринок є створення підприємства спільного володіння. Таке підприємство є результатом об'єднання зусиль закордонних і місцевих інвесторів із метою створення місцевого комерційного підприємства, яким вони володіють і управляють спільно. Існують різні шляхи заснування такого підприємства, наприклад закордонний інвестор може купити частку в місцевому підприємстві або місцеве підприємство може купити собі частку в уже існуючому місцевому підприємстві закордонної компанії, або обидві сторони можуть спільними зусиллями створити нове підприємство. Основні риси цього способу:

- обов'язковий під час виходу на деякі окремі ринки;
- потребує інвестиційних витрат;
- супроводжується політичними ризиками;
- має високу ймовірність конфліктів із партнерами;
- передбачає складну процедуру виходу з ринку.

Стратегія прямого інвестування. Велика кількість підприємств, що ведуть зовнішню торгівлю, з часом засновують за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів, споживаних на іноземному ринку. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в

створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД. У міру накопичення компанією досвіду експортної роботи і за досить великого обсягу такого зовнішнього ринку виробничі підприємства за кордоном дають змогу очікувати на значні вигоди.

Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль над діяльністю;
- складна процедура виходу з ринку.

Розглянуті основні види маркетингових стратегій експортної діяльності підприємства – сегментації, диверсифікації (концентрованої, горизонтальної та конгломеративної) та інтернаціоналізації – створюють теоретичне підґрунтя для вибору підприємством маркетингових стратегій виходячи із власних ресурсних можливостей та умов зовнішнього середовища, чинники яких схематично зображено на рис. 2.

Маркетингова стратегія експортної діяльності має відповідати загальній концепції розвитку підприємства, повинна враховувати сильні сторони підприємства на ринку порівняно з конкурентами, власний потенціал підприємства та запити споживачів у процесі вибору цілей. Під маркетинговою стратегією експортної діяльності підприємства слід розуміти цільову ринкову філософію підпри-

ємства, пов'язану з експортом власної продукції, що базується на довгостроковому, багатоетапному плані дій у межах загальної маркетингової стратегії з використанням наявного набору засобів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, зокрема зростання прибутковості своєї діяльності, через задоволення та формування позитивного попиту зовнішнього ринку.

В умовах сучасного висококонкурентного міжнародного економічного середовища важливим елементом успішної діяльності та конкурентної боротьби є не просто виявлення ефективності маркетингової стратегії промислового підприємства постфактум, а саме прогнозування її ефективності заздалегідь, що дає змогу уникнути втрат від невдалих прийнятих управлінських рішень та підвищити загальну продуктивність й ефективність діяльності підприємства на всіх етапах створення та просування товару. Проте в сучасній науковій літературі відсутня однаковість щодо єдиного підходу до прогнозування ефективності маркетингових стратегій підприємств, тому проблематика визначення результативності маркетингової стратегії та діяльності у цілому є досить гострою в економічній науці та потребує ретельної уваги.

Ефективність підприємства формується під впливом двох груп чинників, які схематично зображено на рис. 3.

Зовнішнє середовище, чинники якого створюються незалежно від дії економічного суб'єкта, є досить статичними та складаються з: конкурент-

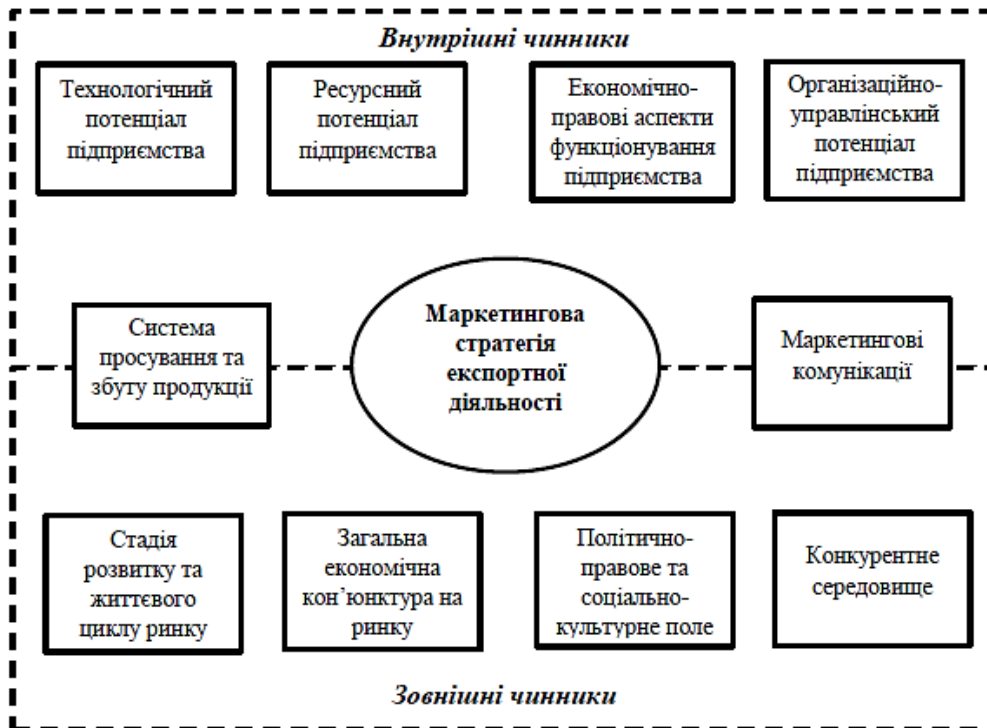


Рис. 2. Комплекс чинників, що впливають на формування та реалізацію маркетингової стратегії експортної діяльності

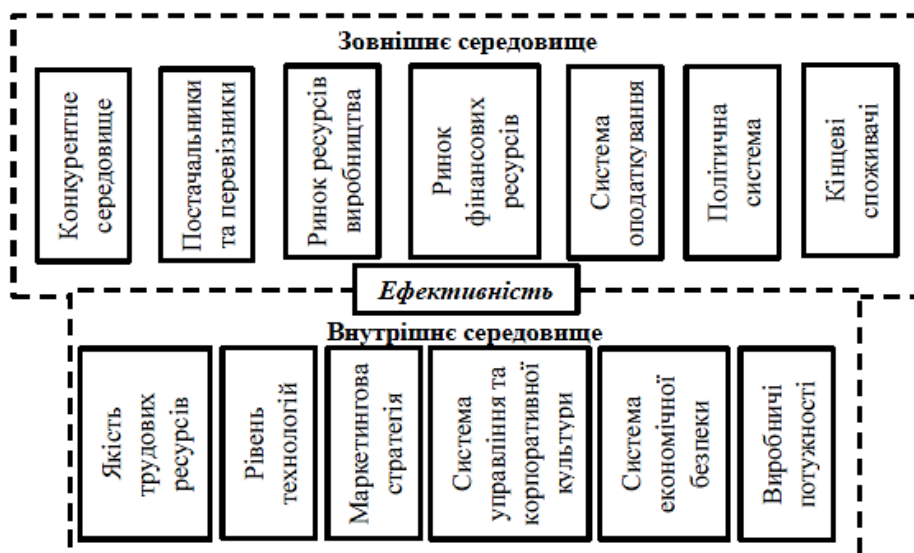


Рис. 3. Система чинників, що формують ефективність як економічну категорію

ного середовища, тобто наявності конкурентів та їхньої поведінки на ринку; постачальників та перевізників (включає розвиток та розгалуженість ринкової інфраструктури); ринку ресурсів виробництва (особливо стану розвитку конкуренції на цьому ринку; впливає на формування ціни кінцевого продукту); ринку фінансових ресурсів (через надання доступних позичкових коштів, що дає змогу підвищити ефективність підприємства); системи оподаткування (дає змогу створити стимули для постійного підвищення ефективності господарської діяльності); політичної системи (формує загальні правові умови господарської діяльності); кінцевих споживачів (є тими, на кого орієнтуються підприємства в своїй діяльності, тому зміни в поведінці та вподобаннях споживачів напряму впливають на ефективність господарської діяльності).

Внутрішнє середовище формується самим підприємством, знаходиться в повній залежності від прийнятих управлінських рішень та від дій чинників зовнішнього середовища. До чинників внутрішнього середовища належать: якість трудових ресурсів, тобто високий рівень фахової та майстерної підготовки (забезпечує зменшення втрат та підвищення продуктивності праці); рівень технологій; маркетингова стратегія (формує загальний план дій, що зумовлює ефективність господарської діяльності); система управління та корпоративна культура (формують ієрархічні відносини між підрозділами підприємства, злагодженість дій фахівців); система економічної безпеки (є багаторівневим чинником, що забезпечує впевненість у збереженні та захисті прав власності та комерційної інформації); виробничі потужності (включають якість та кількість основних засобів підприємства, за допомогою яких здійснюється господарська діяльність).

Зовнішнє середовище змінюється достатньо швидко, тому господарюючим суб'єктам необхідно «працювати на випередження», відштовхуючись від системного аналізу таких чинників, як попит, пропозиція, витрати і т. ін. Тобто саме прогнозування ефективності маркетингової стратегії, що ґрунтується на використанні вищевказаних змінних, на основі статистичних та економіко-математичних методів економічного аналізу дасть змогу посилити свої позиції на ринку, оптимізувати роботу маркетингових служб, знизити витрати на збут.

Деякі промислові підприємства використовують сучасне програмне забезпечення, що активно просувається на українському ринку, виконує аналітичну та іноді прогнозну функцію основних фінансових показників діяльності господарюючого суб'єкта. Такими аналітичними програмами, що набули найбільшого розповсюдження, є: «Альт-Інвест» («Альт»); Comfar III Expert (UNIDO); «Інвестор» («ІнЕк»); Project Expert («Про-Інвест Консалтинг»); «Аналитик» (ІНЭК).

Вказане вище програмне забезпечення характеризується високою результативністю в напрямі ретроспективного аналізу, однак цього недостатньо для того, щоб управлінські рішення мали високий рівень ефективності. Те, що ці програмні продукти не дають змоги враховувати такі змінні, як маркетингова стратегія підприємства, реалізаційна ціна товару та термін його експлуатації тощо, є доволі вагомими недоліками в їх застосуванні як прогнозування ринкової кон'юнктури та ефективності господарської діяльності.

За результатами дослідження методи прогнозування ефективності маркетингової стратегії зведено в табл. 2.

На нашу думку, найбільшу актуальність під час комплексного застосування з погляду про-

Аналіз методів прогнозування ефективності маркетингової стратегії

№ з/п	Назва методу	Переваги	Недоліки
1	Кореляційно-регресійний аналіз	Дає достатньо точні прогнози за умов сталості ринкових чинників	Модель не може враховувати зміни, що можуть бути прийняті в процесі впровадження маркетингової стратегії
2	Методи експертних оцінок (метод Делфі)	Є найпростішим та поширеним для прогнозування практично будь-яких ситуацій. Він вважається достатньо надійним та використовується під час прогнозування на період від одного до трьох років і більше	Можливі значні похибки в прогнозах через суб'єктивність експертних оцінок, обмеженість їхніх суджень
3	Модель Ферхюльста	Метод дає змогу отримати досить точні прогностичні показники в короткостроковому періоді	Значні відхилення в середньостроковому та довгостроковому прогнозуванні
4	Метод експоненціального згладжування	Дає можливість швидко враховувати ті зміни, що вже відбулися	Він не дає змоги дійсно «передбачити» еволюцію попиту, оскільки не може передбачати будь-які «поворотні точки»
5	Модель Койка	Надає досить достовірні прогностичні значення в короткостроковому періоді	Модель є складною у розрахунках містить велику (фактично нескінченна) кількість оцінюваних параметрів, та дає значні відхилення в довгостроковому періоді
6	Метод ковзної середньої	Надає досить достовірні прогностичні значення в короткостроковому періоді	Метод не пов'язаний із властивостями процесу, що досліджується. Не застосовується у прогнозуванні в рядах, що мають різну структуру і властивості динаміки
7	Імітаційне моделювання	Дає змогу проаналізувати наслідки різних маркетингових стратегій, їхні переваги та недоліки через здатність урахувати та програмувати велику кількість змінних	Існують значні труднощі під час розроблення математичних моделей та внесення відповідних змін в умови маркетингового середовища
8	Індекси сезонності	Простий у розрахунках, дає достатньо точні прогностичні дані	Є допоміжним методом, не дає повної картини ефективності маркетингової стратегії, тому не може використовуватися самостійно

гнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства має метод імітаційного моделювання, який дає змогу імітувати поведінку маркетингових систем під впливом зміни зовнішніх і внутрішніх чинників, охопити всі аспекти діяльності підприємства та встановити картину господарської діяльності у цілому, з успіхом вирішувати поставлені завдання.

Висновки з проведеного дослідження. Показано, що маркетингова стратегія експортної діяльності має відповідати загальній концепції розвитку підприємства, повинна враховувати сильні боки підприємства на ринку порівняно з конкурентами, власний потенціал підприємства та запити споживачів у процесі вибору цілей. Виділено основні види маркетингових стратегій експортної діяльності підприємства: сегментації, диверсифікації (концентрованої, горизонтальної та конгломеративної) та інтернаціоналізації.

Визначено поняття «маркетингова стратегія експортної діяльності підприємства» як цільова ринкова філософія підприємства, яка пов'язана з експортом власної продукції, що базується на довгостроковому, багатоетапному плані дій у

межах загальної маркетингової стратегії, з використанням наявного набору засобів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, зокрема зростання прибутковості своєї діяльності через задоволення та формування позитивного попиту зовнішнього ринку.

Розглянуто чинники, під впливом яких формується ефективність діяльності підприємства. Найбільш актуальним для застосування прогнозування ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства пропонується метод імітаційного моделювання, який дає змогу охопити всі аспекти діяльності підприємства та встановити картину господарської діяльності у цілому, з успіхом вирішувати поставлені завдання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми : Папірус, 2010. 621 с.
2. Щелкунов В.И. Деловые стратегии и менеджмент Украины XXI века. Киев : Наук. думка, 2002. 415 с.

3. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія. Київ : Кондор, 2009. 480 с.

4. Ортинська В.В. Категорійні засади формування асортиментної політики торговельного підприємства. *Маркетинг і реклама*. 2005. № 11. С. 41.

5. Одрехівський М.В. Експортно-імпортна діяльність інноваційних систем. *Проблеми управління експортно-імпортовою діяльністю* : тези доповідей міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, м. Львів, 13 травня 2014 р. Львів : Львівська політехніка, 2014. С. 67–68.

6. Даніалі П. Стратегії розвитку пивоварних підприємств в Україні. *Економіка і управління*. 2014. № 2. С. 73–78.

REFERENCES:

1. *Marketyngh. Menedzhment. Innovaciji* (2010) [Marketing. Management. Innovation]. Sumy: TOV "Drukarskyj dim "Papyrus". (in Ukrainian)

2. Shchelkunov V. I. (2002) *Delovye strategii i menedzhment Ukrainy XXI veka*. [Business strategies

and management of Ukraine of the XXI century]. K.: Nauk. Dumka. (in Ukrainian)

3. Rudenko L. V. (2009) *Upravlinnja potokamy kapitaliv u suchasnij biznes-modeli funkcionuvannja transnacionalnykh korporacij* [Management of capital flows in the modern business model of functioning of multinational corporations]. K.: Kondor. (in Ukrainian).

4. Ortynsjka V. V. (2005) *Kateghorijni zasady formuvannja asortymentnoji polityky torghoveljnogho pidpryjemstva*. [Categorical bases of formation of assortment policy of the trading enterprise]. *Marketyngh i reklama*. no. 11, pp. 41. (in Ukrainian).

5. Odrekivskyj M. V. (2014) *Eksportno-importna dijalnistj innovacijnykh system*. [Export-import activity of innovative systems]. Proceedings of the Problems of management of export-import activity: tezys dopovidej mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji internet-konferenciji (Ukraine, Lviv, May 13, 2014), Lviv: Vydavnyctvo Ljivsjkoho politekhniky. pp. 67–68. (in Ukrainian).

6. Daniali P. (2014) *Strateghiji rozvytku pivovarnykh pidpryjemstv v Ukraini*. [Development strategies of breweries in Ukraine]. *Ekonomika i upravlinnja*. no. 2. pp. 73–78.

Shportko Hanna

Candidate of Technical sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine

Kaut Olha

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
National Metallurgical Academy of Ukraine

Shatkovskiy Oleksii

Student
National Metallurgical Academy of Ukraine

FORMATION OF MARKETING STRATEGY FOR EXPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE

The purpose of the article. At the present stage of development, the Ukrainian economy is characterized by a high level of instability. That is why, domestic enterprises are paying more and more attention to the formation of marketing strategies, as the main tool for conducting effective enterprise operations in constantly changing conditions. Namely, the development and implementation of an effective marketing strategy for the export activities of enterprises. Therefore, the aim of the study is to generalize the essence of the marketing strategy of the export activity of the enterprise and forecast its effectiveness.

Methodology. The study is based on the formation, analysis, and adjustment of the marketing strategy of export activity, as the main tool for conducting effective enterprise activity under the influence of constantly changing external and internal conditions.

Results. A well-chosen and skillfully implemented marketing strategy, namely, an export activity strategy, gives the company a number of competitive advantages, manifested in increasing the volume of sales of its products, creating a positive image of both the product and the enterprise as a whole, access to new sales markets, as well as cheap sources of labor, financial, informational and other resources.

The considered main types of marketing strategies of the enterprise's export activity: segmentation, diversification (concentrated, horizontal and conglomerative) and internationalization, create a theoretical basis for the enterprise to choose marketing strategies based on its resource capabilities and a set of factors of influence of the external and internal environment that are constantly changing. As a result of the study, the definition of the concept "marketing strategy of the export activity of the enterprise" is given. By which we should understand the target market philosophy of an enterprise related to the export of its products, based on a long-term, multi-stage action plan within the framework of an overall marketing strategy, using the available set of tools aimed at achieving the goals, in particular, increasing the profitability of its activities through satisfaction and formation positive demand of the foreign market.

An element of successful activity and competition is not just revealing the effectiveness of the marketing strategy of an industrial enterprise after the fact, but predicting its effectiveness in advance, which avoids losses from unsuccessful management decisions and increases the overall productivity and efficiency of the enterprise at all stages of product creation and promotion. The effective activity of the enterprise is formed under the influence of the analyzed factors of the external and internal environment. To maintain a stable level of efficiency, the enterprise is forced to constantly analyze using software that is actively promoted on the Ukrainian market, performs an analytical and sometimes predictive function of the main financial indicators of the business entity. Among the considered methods for predicting the effectiveness of the marketing strategy of the export activity of an enterprise, the most relevant and comprehensive is the simulation method, which allows you to simulate the behavior of marketing systems under the influence of changes in external and internal factors.

Practical implications. It is shown that modern software performs an analytical and, sometimes, the predictive function of the main financial indicators of the business entity. For a comprehensive vision of the situation, a simulation method is proposed that allows you to fully cover all aspects of the enterprise, establish a picture of economic activity as a whole, and successfully solve the tasks.

This indicates the practical significance of the results and the feasibility of using this tool in the activities of domestic enterprises.

Value / originality. The paper considers the formation of a marketing strategy as the main tool for conducting effective enterprise operations in constantly changing conditions. Since a well-chosen and skillfully implemented marketing strategy, namely, an export activity strategy, gives the company some competitive advantages.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN THE MOTIVATION OF THE PERSONNEL OF THE ORGANIZATION

УДК 33.336.1:352

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-67>**Шульженко І.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія**Борисенко Ю.В.**студент
Полтавська державна аграрна академія**Алейнікова В.В.**студентка
Полтавська державна аграрна академія

У статті розкрито значимість корпоративних цінностей в діяльності сучасної організації, зокрема мотивації персоналу. Досліджено теоретичні підходи до мотивації працівників на базі використання корпоративної культури. В сучасних умовах зростає роль чинників нематеріальної мотивації, які впливають на продуктивність праці, ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Успішна реалізація стратегічних цілей організації значною мірою визначається здатністю їх персоналу до продуктивної, якісної та творчої праці, генерування та запровадження нових ідей, здобуття нових знань та вироблення навичок, що у сукупності дає позитивний результат та гарантований успіх. Мотивація та корпоративна культура є потужними факторами ідентичності організації, а також інструментами управління поведінкою персоналу. Завдяки поєднанню цих інструментів можна підвищити або знизити ефективність діяльності організації.

Ключові слова: мотивація, корпоративна культура, персонал, організація.

В статье раскрыта значимость корпоративных ценностей в деятельности

современной организации, в частности мотивации персонала. Исследованы теоретические подходы к мотивации работников на базе использования корпоративной культуры. В современных условиях возрастает роль факторов нематериальной мотивации, которые влияют на производительность труда, эффективность производства и конкурентоспособность. Успешная реализация стратегических целей организаций в значительной степени определяется способностью их персонала к продуктивной, качественной и творческой работе, генерированию и внедрению новых идей, получению новых знаний и выработке навыков, что в совокупности дает положительный результат и гарантированный успех. Мотивация и корпоративная культура являются мощными факторами идентичности организации, а также инструментами управления поведением персонала. Благодаря сочетанию этих инструментов можно повысить или снизить эффективность деятельности организации.

Ключевые слова: мотивация, корпоративная культура, персонал, организация.

In today's organizations, the problem is the inefficient use of human resources, which leads to reduced productivity, profitability and efficiency of the organization. For this reason, it is important to create the right conditions for the calm, rhythmic, productive work of individual employees and all personnel. At the same time, it is important to discover and develop abilities and creativity. Relevance of the research is the problem of determining the most effective levers of influence on the personnel, the development and implementation of incentive systems that establish a close link between the remuneration of the worker and the effectiveness of his/her activity, qualifications, business qualities, personal initiative, make it possible to modify behavior in the direction necessary for the organization. This is facilitated by the introduction of corporate culture principles into the activities of a modern organization, which will ensure the achievement of high production results. At the same time, it is important to use corporate values in the activities of a modern organization, particularly in motivating personnel. In today's context, the role of intangible motivation factors that affect labor productivity, production efficiency and competitiveness is increasing. Successful implementation of the strategic goals of the organization is largely determined by the ability of the personnel to productive, quality and creative work, generate and implement new ideas, acquire new knowledge and develop skills, which in the aggregate gives a positive result and guaranteed success. Motivation and corporate culture are powerful factors in the identity of an organization as well as tools for managing personnel behavior. Combining these tools can increase or decrease the effectiveness of the organization. The corporate culture plays a motivating role only when it reflects the true mission, values and goals of the company, shared by employees and supported at all levels of the organization's leadership. The existence of values, norms and rules of conduct which are not recognized by the employees of other people, which are at odds with the actual practice of life of the organization and existing only on paper, will not bring proper stimulating effect.

Key words: motivation, corporate culture, personnel, organization.

Постановка проблеми. Під час дослідження діяльності сучасних організацій значна увага приділяється економічним чинникам та методам управління, тобто недостатньо враховується той факт, що суб'єктом господарювання є людина, на трудову поведінку та ефективність діяльності якої значний вплив здійснюють чинники культури та мотивації. Мотивуючу роль корпоративна культура виконує тільки тоді, коли вона відображає справжню місію, цінності й цілі організації, які розділяються співробітниками та підтримує керівництво, тому важливим чинником є застосування певного мотиваційного механізму, який в змозі забезпечити підвищення ефективності діяльності організації загалом. Таку роль може виконати застосування корпоративної культури як елемента мотивації працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів формування корпоративної культури в організації присвячено праці М. Армстронга, Ф. Харріса, Ч. Хенді, Е. Шейна, Г. Хофстеде, Дж. Моргана, К. Шольца, К. Голда та інших науковців. Вагомий внесок у дослідження процесів стимулювання й мотивації персоналу, значення змісту праці здійснили Е. Мейо, Д. Мак-Грегор, Л.А. Бурганов, А.К. Гастев, Ю.Д. Красовський, В.А. Ядов.

Однак ці вчені недостатньо розглядають вплив корпоративної культури на мотивацію працівників та управління поведінкою персоналу в сучасній організації.

Постановка завдання. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та наданні практичних рекомендацій щодо розроблення та впрова-

дження системи мотивації персоналу організації, виявлення зв'язку корпоративної культури з формуванням ефективних мотиваційних механізмів, вивчення практики формування елементів дієвої та результативної корпоративної культури, яка забезпечує імідж та прибутковість сучасної організації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дослідження науковців доводять, що здебільшого невисока продуктивність праці на підприємствах і в організаціях викликана відсталим механізмом мотивації праці, а вже потім недосконалою технікою й технологією та іншими факторами. Дані свідчать про те, що на кожному робочому місці можна стикнутися з неефективним використанням та нехтуванням робочого часу. Це викликано незацікавленістю працівників у результатах своєї праці, відсутністю чіткого взаємозв'язку (особливо останнім часом) результатів діяльності та розміру винагороди [1, с. 70–77].

Виходячи з предмета нашого дослідження, ми будемо розглядати лише нематеріальну, внутрішню мотивацію, яка є базовим, на нашу думку, елементом корпоративної культури.

В сучасних умовах зростає роль чинників нематеріальної мотивації, які впливають на продуктивність праці, ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Успішна реалізація стратегічних цілей організації значною мірою визначається здатністю їх персоналу до продуктивної, якісної та творчої праці, генерування та запровадження нових ідей, здобуття нових знань та вироблення навичок, що у сукупності дає позитивний результат та гарантований успіх. Системність у цій роботі має забезпечити відповідний алгоритм здійснення нематеріальної мотивації.

Відомо, що на поведінку людини в процесі трудової діяльності впливає комплекс факторів-мотиваторів, що спонукають до діяльності, а саме зовнішніх (на рівні держави, галузі, регіону, підприємства) та внутрішніх складових структури самої особистості працівника (потреби, інтереси, цінності людини, пов'язані з її особистістю та соціокультурним середовищем, особливості трудової ментальності тощо). Внутрішню винагороду забезпечує сама робота, її змістовність та значущість, можливість досягнення високого результату. Як внутрішню винагороду можна розглядати також «розкіш людського спілкування», що має місце в процесі роботи, дружні відносини з колегами, відчуття «належності до команди» [2, с. 39–43].

Корпоративна культура – це відносно нове явище, а її поява була пов'язана з переглядом науково-практичних позицій відносно людського капіталу, ролі найманих працівників як основного суб'єкта виробничих відносин, а також системи управління ними. Цілі й завдання корпоративної культури як внутрішнього середовища будь-якої організації полягають у формуванні почуття при-

четності персоналу та його солідарності з місією й стратегією організації, отже, мотивації на досягнення успіху в його діяльності.

Науковці виділяють такі загальні принципи корпоративної культури [3, с. 54–55]:

- принцип соціально-економічного та інтелектуального розвитку (корпоративна культура повинна орієнтуватись на забезпечення економічного достатку, соціального та інтелектуального розвитку всіх працівників);

- принцип всеохопленості та системності, що передбачає формування та розвиток корпоративної культури щодо охоплення нею всіх працівників, явищ, елементів та процесів, що забезпечують діяльність підприємства;

- принцип вимірності та корисності (корпоративна культура повинна виконувати функцію корисності як для людей, так і для підприємства);

- принцип відкритості та постійного вдосконалення, що передбачає орієнтацію корпоративної культури на вдосконалення та стабільний розвиток (корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватися, прагнути до нових досягнень);

- принцип координації, що полягає в тому, що корпоративна культура перш за все повинна забезпечувати порядок у роботі підприємства та координувати поведінку людей на підприємстві, а також поза його межами;

- принцип обов'язковості (керівництво компанії має право здійснювати контролювання над дотриманням норм і правил корпоративної культури);

- принцип винагороди (корпоративна культура повинна забезпечити однакову та справедливую винагороду працівникам, що дотримуються її норм);

- принцип відповідності чинному законодавству (підприємство самостійно визначає норми та правила корпоративної культури, систему винагород та їх дотримання, механізм здійснення контролю над їх дотриманням, моделі розвитку корпоративної культури, проте, відповідно до вимог законодавства, такі дії можна здійснювати лише на підставі чинних законодавчих та нормативно-правових актів, не суперечити їм) [4, с. 86–92].

Мотивуючу роль корпоративна культура виконує тільки тоді, коли вона відображає справжню місію, цінності й цілі компанії, що розділяються співробітниками й підтримуються на всіх рівнях керівництва організації. Існування невизначених співробітниками чужих їм цінностей, норм і правил поведінки, що розходяться з реальною практикою життєдіяльності організації, та наявних тільки па папері належного стимулюючого ефекту не принесе.

Важливою для розвитку соціальної нематеріальної мотивації співробітників є місія компанії.

Вона відображає значущість діяльності для задоволення потреб суспільства та одночасно:

- вселяє гордість за свою організацію, почуття причетності до вирішення важливих соціальних чи економічних завдань;

- підкреслює важливість праці кожного її працівника, що здійснює свій внесок у загальну справу колективу значущих для нього людей;

- встановлює стандарти досконалості, до яких слід прагнути у своїй професійній діяльності;

- вносить розумілість в уявлення про цілі, напрям розвитку та унікальності організації, надаючи сенс і значення щоденній, іноді досить рутинній діяльності для співробітників [5, с. 13–15].

Важливим інструментом впливу корпоративної культури на нематеріальну мотивацію співробітників є постановка цілей їхньої роботи. В цьому разі вона залежить не тільки від способу формування цілей, але й від їхнього змісту. Для того щоби цілі реально підвищували мотивацію працівників, вони повинні:

- відповідати заявленій місії компанії, не суперечити їй і не ставити її під сумнів;

- перебувати у сполученні з особистими цілями співробітників (не тільки бути спрямованими на інтереси компанії, але й задовольняти основні потреби кожної категорії співробітників);

- володіти оптимальним рівнем досяжності (бути здійсненними більшістю співробітників колективу, а також залишати їм простір для підвищення своєї професійної майстерності);

- залежно від інтересів компанії мати конкретний або специфічний характер їх формулювання (висловлювати спрямованість на розвиток у працівниках дисциплінованості та точності у виконанні завдання або прийнятті креативних, нестандартних самостійних рішень) [6, с. 25–31].

В основу корпоративної культури щодо нематеріальної мотивації закладено принцип вдячності співробітнику за добре виконану роботу. Визнання може бути як офіційним, так і неофіційним. Для його реалізації можна використовувати формальні (збори, наради, святкові заходи тощо) й неформальні заходи (особисте привітання від керівника по телефону або листом тощо). Для багатьох людей буває важливо, коли їм дякують за високі результати в роботі, публічно вручають нагороду. Така практика дає працівникам заслужене визнання й підтримує впевненість у тому, що хороша робота буде винагороджена.

Зазначимо, що особливістю мотивації як складової частини корпоративної культури є застосування механізму послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їх мотиваційних потреб, тому першим кроком у мотивуванні з урахуванням принципів корпоративної культури має бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб [7, с. 11–15].

На основі аналізу ступеня реалізації мотиваційних потреб здійснюють вимірювання мотиваційного потенціалу кожного окремого виконавця, підрозділу чи організації загалом, значення якого є показником для керівництва щодо запровадження корпоративної культури. Щоби спонукати працівників досягати цілей організації, необхідно виявити їх мотиваційні потреби й виміряти ступінь задоволеності цих потреб.

Проаналізувавши, можемо відзначити, що корпоративна культура – це система матеріальних і нематеріальних цінностей, які пов'язані між собою та відображають унікальність організації, що виражається у поведінці, спілкуванні й взаємодії працівників один з одним та оточуючим середовищем.

Під впливом корпоративної культури з окремих людей співробітники перетворюються на єдину команду зі своїми законами, правами та обов'язками. Всі елементи корпоративного стилю повинні бути чітко описані. Основним елементом корпоративного стилю може стати економічне змагання. Основу економічного змагання створює система оцінювання праці персоналу в компанії. Такий стиль роботи забезпечує якнайкраще розуміння цілей і задач компанії всіма співробітниками, а також культивує відчуття причетності кожного до результатів праці всього колективу. Корпоративна соціальна політика, будучи елементом корпоративної культури, спрямована на розроблення й вжиття заходів і програм, які забезпечують соціальну захищеність та високий соціальний статус працівника компанії. Вона визначає умови праці, корпоративні свята, фірмовий спецодяг, корпоративні санаторії та бази відпочинку [8, с. 29–32].

Для розвитку корпоративної культури можуть бути розроблені такі проекти, як проєкт-кодекс співробітника, проєкт-портфель співробітника, проєкт-керівник. Портфель співробітника є набором всіх необхідних для роботи в компанії документів, після вивчення яких на всі запитання співробітника може відповісти його наставник або керівник. Участь в орієнтаційних програмах дає співробітнику повну картину функціонування компанії, її стратегій та задач, а також його ролі в ній. У кожній компанії є люди, що зіграли вирішальну роль на тому чи іншому етапі функціонування компанії для її успішності та розвитку. В більшості західних компаній на стінах висять плакати з портретами видатних співробітників компанії та їхніми висловами. Це також піднімає корпоративний дух. Важливим засобом реалізації корпоративної культури є комунікації.

Комунікацію можна також розглядати як елемент корпоративної культури. Комунікацію можна реалізовувати за допомогою електронної пошти, корпоративного журналу, нарад, інформаційних меморандумів, вебсайту, Інтранету. Основним елементом ефективної комунікації є зворотний зв'язок. Після розроблення корпоративного

Кодексу його треба обговорити у фокус-групах. На основі зауважень його треба доопрацювати й тільки тоді видати. Чим вище стаж роботи співробітника в компанії з кардинально іншою корпоративною культурою, тим триваліше адаптація до нової. Зазвичай повна адаптація досвідчених співробітників займає до року, а випускники ВНЗ адаптуються протягом місяця [9, с. 81–85].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна спостерігати зв'язок між корпоративною культурою та мотивуванням персоналу, що дає змогу виявити потреби працівників, налаштовує їх на розуміння своєї ролі в організації та спрямовує на підвищення ефективності роботи. Міцна корпоративна культура будується на засадах етичного ведення бізнесу, людських факторів, відкритості та соціальної відповідальності, тому застосування корпоративної культури як елементу мотивації працівників є нагальним та важливим для сучасної організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Климчук В.О. Феномени розвитку внутрішньої мотивації. *Соціальна психологія*. 2008. № 6 (32). С. 70–77.
2. Швець І.Б., Полиця А.М. Створення системи мотивації професійного розвитку персоналу підприємств. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 3/3. С. 39–43.
3. Иванова Т.Б., Журавлева Е.А. Корпоративная культура и эффективность предприятия : монография. Москва : РУДН, 2011. 152 с.
4. Хоменко І.М., Грінко І.М. Використання методів мотивації праці в управлінні персоналом машинобудівних підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2010. Вип. 4 (1). Т. 18. С. 86–92.
5. Маловичко С.В. Теоретичні засади управління корпоративною культурою підприємства. *Кримський економічний вісник*. 2013. Ч. 2. № 2 (03). С. 13–15.
6. Чернишова Т.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 25–31.
7. Бала О.І., Мукан О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. *Наукові праці НУ «Львівська політехніка»*. 2010. № 682. С. 11–15.
8. Тарасова О.В., Марінова С.С. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2013. № 3. С. 29–32.

9. Фіщук Н.Ю. Корпоративна культура організації: сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації. *Економічні науки*. 2012. № 1 (56) С. 81–85.

REFERENCES:

1. Klimchuk V. O. (2008) Fenomeny rozvytku vnutrishn'oyi motyvatsiyi. [Improvement of the mechanism of implementation of management decisions at the enterprise]. *Social psychology*, no. 6 (32), pp. 70–77 (in Ukrainian).
2. Shvets I. B., Politsa A. M. (2013) Stvorennya systemy motyvatsiyi profesiynoho rozvytku personalu pidpryyemstv [Creation of a system of motivation of professional development of the personnel of the enterprises]. *Bulletin of ONU them. I.I. Mechnikov*. Vol. 18, vol. 3/3. P. 39–43.
3. Ivanova T. B., Zhuravleva E. A. (2011) Korporativnaya kul'tura i effektivnost' predpriyatiya [Corporate culture and enterprise performance]. M. : RUDN University. (in Russian)
4. Khomenko I. M., Grinko I. M. (2010) Vykorystannya metodiv motyvatsiyi pratsi v upravlinni personalom mashynobudivnykh pidpryyemstv. [Use of methods of work motivation in personnel management of machine-building enterprises]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Economy Series*, no. 4 (1), T. 18, pp. 86–92 (in Ukrainian).
5. Malovichko S. V. (2013) Teoretychni zasady upravlinnya korporativnoyu kul'turoyu pidpryyemstva. [Theoretical principles of corporate culture management]. *Crimean Economic Bulletin*. P. 2. No. 2 (03), pp. 13–15.
6. Chernyshov T. O., Nemchenko T.A. (2010). Deyaki aspekty korporativnoyi kul'tury orhanizatsiyi. [Some aspects of corporate culture of an organization]. *Scientific works of KNTU, Economic sciences*, iss. 17, pp. 25–31 (in Ukrainian).
7. Bala O. I., Mukan O. V., Bala R. D. (2010). Pryntsypy korporativnoyi kul'tury pidpryyemstv: sutnist' ta vydy. [Principles of corporate culture: nature and types]. *Scientific works of NU "Lviv Polytechnic"*. no. 682, pp. 11–15.
8. Tarasova O. V., Marinova S. S. (2013). Korporativna kul'tura yak instrument efektyvnoho menedzhmentu pidpryyemstva. [Corporate culture as an instrument of effective enterprise management]. *Economics of the food industry*. no. 3, pp. 29–32.
9. Fishchuk N. Yu. (2012) Kul'tura orhanizatsiyi: sutnist', vydy, pryntsypy ta vplyv na rozvytok orhanizatsiyi. [Corporate culture of the organization: essence, types, principles and influence on the development of the organization]. *Economic sciences*. no. 1 (56), pp. 81–85.

Shulzhenko IrynaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy**Borisenko Yulia**Student
Poltava State Agrarian Academy**Aleinikova Victoria**Student
Poltava State Agrarian Academy**ROLE OF CORPORATE CULTURE IN MOTIVATION OF PERSONNEL OF THE ORGANIZATION**

Formulating the goals of the article. The purpose of the research is in theoretical adjustment and providing practical recommendations for development and implementation of the personnel motivation system at the organization, determination of the corporate cultures relation to creating effective motivation mechanisms, study of the formation practice of successful and effective corporate culture to provide reputation and profitability of the modern organization.

Methodology. The researching methods used when drafting the article provide using of general scientific and empirical procedures of the economic science, grounded in the system approach. Besides, the general research methods, like generalization and comparison, were used in the course of work.

Results. The modern organizations' problem is an ineffective use of human resources, which cause reducing of working efficiency, profitability and performance of the organization.

In this regard, creation of proper conditions for quite, rhythmic, productive work of certain employees and the whole personnel is an important task. It is also significant to find and develop talents and creativity. There is a relevance problem of distinguishing the most forceful levers of influence over the personnel, development and implementation of incentive schemes to establish close links with labour remuneration and the employee's work efficiency, qualification, business qualities, self-action, allow customizing behaviour according to the organization's trajectory. Implementation of principles of the corporate culture in the modern organization's activity supports achieving high production results.

The purposes and objectives of the corporate culture as the internal environment of any organization are in a sense of personnel's belonging and solidarity with the organization's mission and strategy, and motivation to achieve success in its activity in the result.

Practical implications. The role of incentive factors increase in the contemporary contest, they influence the work, production efficiency and competitiveness. The successful realization of the organization's strategic targets is in large part determined of the personnel's ability to work productively, qualitatively and creatively, to generate and implement new ideas, to acquire new knowledge and skills, and collectively receive the positive result and ensured success.

Motivation and corporate culture are forceful factors of the organization's identity, and also the instruments for personnel conduct management. In consequence of combining these instruments it is possible to increase or decrease the organization's work efficiency.

The corporate culture performs motivational role only when it reflects true mission, values and purposes of the company, that are endorsed by the personnel and supported at any management level. The presence of the alien values, norms and rules of conduct, unadmitted by the personnel, that exist only on paper and disagree with real practice of organization's activity, will not bring the stimulative effect.

Under the influence of the corporate culture the individuals transform into a united team with its laws, rights and obligations. All the elements of the corporate style should be described. Main element of the corporate style can be an economic competition. The basis of the economic competition is the performance management process in the organization.

Value (originality). Thus, the relation between the corporate culture and personnel's motivation is identifies, it allows to reveal the needs of the personnel, make them understand their role in the organization and turn to increase the work efficiency. The solid corporate culture is built on the basis of norms of business ethics, human factors, openness and social responsiveness.

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ

MOTIVATION ROLE IN THE IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT DECISIONS IN THE ORGANIZATION

У статті досліджено роль мотивації як функції менеджменту в процесі реалізації управлінських рішень у сучасній організації. Реалізація управлінських рішень є завершальним етапом управлінського процесу, який дає змогу використовувати рішення керівництва у повсякденній діяльності організації. Зрозуміло, що він є надзвичайно важливим, зокрема для оптимізації управлінських впливів на працівників. Для цього необхідно розробити відповідний механізм, тобто систему цілей, вимог, принципів, методів та форм мотивації безпосередніх виконавців. У цій системі кожний елемент взаємопов'язаний та залежить від інших. Головним показником вірно прийнятого рішення є результативність його використання у практиці функціонування підприємства. Саме на цьому етапі підвищується роль мотивації для виконавців управлінського рішення. Виокремлення мотивації як загальної функції менеджменту дасть змогу краще зрозуміти важливість ролі виконавців управлінських рішень та одержати додаткові важелі впливу на персонал організації.

Ключові слова: управлінське рішення, організація, планування, мотивація, контроль.

В статтє исследована роль мотивации как функции менеджмента в процессе реализа-

ции управленческих решений в современной организации. Реализация управленческих решений является завершающим этапом управленческого процесса, который позволяет использовать решение руководства в повседневной деятельности организации. Понятно, что он является чрезвычайно важным, в частности для оптимизации управленческих воздействий на работников. Для этого необходимо разработать соответствующий механизм, то есть систему целей, требований, принципов, методов и форм мотивации непосредственных исполнителей. В этой системе каждый элемент взаимосвязан и зависит от других. Главным показателем верно принятого решения является результативность его использования в практике функционирования предприятия. Именно на этом этапе повышается роль мотивации для исполнителей управленческого решения. Выделение мотивации как общей функции менеджмента позволит лучше понять важность роли исполнителей управленческих решений и получить дополнительные рычаги воздействия на персонал организации.

Ключевые слова: управленческое решение, организация, планирование, мотивация, контроль.

УДК 33.336.1:352

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-68>

Шульженко І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

Павленко В.В.

студент
Полтавська державна аграрна академія

Блажко Р.І.

студент
Полтавська державна аграрна академія

The role of motivation as a function of management in the process of implementation of managerial decisions in a modern organization is investigated in the article. The implementation of management decisions is the final stage of the management process, which allows the use of management decisions in the daily activities of the organization. It is clear that it is extremely important, in particular for optimizing managerial influences on employees. It is at this stage that the role of motivation for executives of management decision increases. Highlighting motivation as a general function of management will allow you to better understand the importance of the role of executives of management decisions and gain additional leverage on the staff of the organization. The motivation of the staff to achieve the set goals ensures the proper mobilization of all the reserves of the performers. Therefore, the influence on the motives that motivate the staff to be active is the main sense of mobilizing the team to implement the decisions taken by management. The peculiarity of motivation at the stage of implementation of managerial decisions is the creation of a favorable psychological atmosphere, which will make the team of performers more cohesive, develop a loyal attitude to the organization. The latter is very important because a loyal employee always strives to be honest and sincere, concerned and anxious for overall success, wants to do his or her best work, and is even willing to make some sacrifices for the sake of overall success, feeling proud and involved. The main indicator of a well-made decision is the effectiveness of its use in the practice of functioning of the enterprise. The manager makes many management decisions, but only after their implementation can state how faithful and timely it was. After analyzing the measures for the implementation of the decision, they receive information for the development of further actions. The implementation of management decisions is hampered by many factors, including changes in the external and internal environment of the organization. Only a timely management decision makes it possible to achieve the goal and can be considered effective.

Key words: management decision, organization, planning, motivation, control.

Постановка проблеми. Теоретично вважається, що якщо рішення затверджено і прийнято, то його буде обов'язково виконано. На практиці більшість рішень або не виконується зовсім, або виконується не в повному обсязі. Безпосередні виконавці не завжди достатньо мотивовані до їх ефективної реалізації, а часткове виконання не призводить до запланованого результату. У підсумку задані показники ефективності не досягаються, і реалізація цілей організації стає проблематичною. Керівництво не отримує своєчасної інформації про хід реалізації управлінського рішення в конкретний період часу і, отже, не може досягати стратегічних цілей та зберігати

конкурентоспроможність на бажаному рівні. Тобто необхідність ефективного функціонування організації стимулює керівника підвищувати якість і ефективність мотивації виконавців саме на етапі реалізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми прийняття та реалізації управлінських рішень досліджувалися різними авторами, серед яких слід виділити І. Ансоффа, М. Альберта, М.А. Бессонову [3], М.Ф. Гончара [1], В.В. Конопльова, М. Мескона, М.П. Політило [2], Ю.І. Палеха [5], Л.В. Фролова [4], Ф. Хедоурі, А.В. Шегду та ін.

Питання мотивування діяльності працівників досліджувалися та ґрунтовно описані у працях

вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: М. Туган-Барановський, Дж. Траут [6], А. Колот, В. Климчук [7], В. Джеймс, Ю.І. Палеха [5], А. Петиченко [10], А.М. Полиця [8], І.М. Грінко [9], І.Б. Швець [8], І.М. Хоменко [9] та ін. Дослідниками описано основні категорії мотиваційного процесу, сформовано основні методи мотивації, визначено чинники результативності мотивування працівників, вивчено стимули і мотиви діяльності працівників тощо.

Слід зазначити, що проблема дослідження ролі мотивації в процесі реалізації управлінських рішень залишається недостатньо вивченою. Зокрема, відсутній єдиний підхід до значення мотивації як функції менеджменту в процесі реалізації управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі мотивації персоналу як загальної функції менеджменту, виявлення її особливостей у процесі реалізації управлінських рішень шляхом посилення чи зменшення інтенсивності мотиваційних процесів та збільшення частки управлінських рішень, що ефективно реалізуються, оскільки саме ця частина прийнятих рішень є підґрунтям ефективного функціонування організації у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нестабільних динамічних умовах зовнішнього середовища функціонування організації, успіх реалізації управлінських рішень залежать не тільки від правильного вибору методів, які дають змогу розробити своєчасне управлінське рішення, а й від швидкого отримання цього рішення виконавчою ланкою та найскорішого його виконання, тому слід звернути особливу увагу саме на етап реалізації управлінських рішень. Реалізація управлінських рішень у системі управління організацією є діяльністю суб'єктів управління, яку організовано відповідно до певних вимог і спрямовано на досягнення поставлених у рішенні цілей. Для цього необхідне використання відповідних методів та форм.

Аналіз наукових джерел дає змогу зазначити, що у задані терміни реалізується не більше 30% рішень. До того ж, за даними експертів, майже 25% реалізованих рішень не дають очікуваного результату, тобто виявляються недостатньо ефективними [1, с. 309–317]. Ці дані демонструють важливість своєчасного доведення управлінських рішень до безпосередніх виконавців.

Окрім доведення керівництвом рішень до виконавців, необхідно зробити так, щоб вони розуміли важливість даного рішення і мали можливість та бажання його реалізувати. Для цього необхідно розробити відповідний механізм, тобто систему цілей, вимог, принципів, методів та форм мотивації безпосередніх виконавців. У цій системі кожний елемент взаємопов'язаний та залежить від інших.

Що стосується вимог, то вони повинні включати:

- пріоритетність, тобто послідовність виконання завдань, яка найбільшою мірою відповідає їх значущості, першочерговості, забезпеченню ресурсами тощо;
- ефективність організації виконання рішень, тобто раціональне використання наявних ресурсів;
- економічність, яка визначається найменшими витратами на реалізацію рішення;
- ініціативність для найшвидшого виконання рішення з найменшими витратами часу;
- зацікавленість усіх задіяних осіб у досягненні поставлених завдань через мотивацію та стимулювання працівників;
- ієрархія у виконанні рішень, що пов'язується з делегуванням повноважень тому управлінському рівню, який безпосередньо володіє необхідними повноваженнями та ресурсами;
- конкретність, чіткість та однозначність у постановці завдання та шляхів і строків реалізації рішення;
- наявність професійної команди, яка оперативно та злагоджено виконує групові рішення;
- науковий підхід до виконання поставлених завдань [2].

Спираючись на вищезазначені вимоги, розглянемо основні методи реалізації управлінських рішень. Науковцями виділяються такі групи методів: організаційні, мотиваційні та методи оцінки ефективності.

Перші дві групи методів належать безпосередньо до компетенції керівника, який використовує основні положення менеджменту у своїй роботі. Інші оцінюють ефективність реалізації прийнятих управлінських рішень, серед яких найбільш поширеними є непрямий метод, методи визначення за кінцевими результатами та визначення за безпосередніми результатами. В основу цих методів покладено твердження про те, що ефективність досягається за рахунок отримання максимальних результатів за мінімальних витрат [3].

Як нами вже зазначалося, одна з вимог до ефектної реалізації управлінських рішень – наявність усіх видів потрібних ресурсів, можливість їх залучення в необхідному розмірі та послідовності. А мотивація персоналу до виконання поставлених цілей забезпечує належну мобілізацію всіх резервів виконавців. Тому вплив на мотиви, які спонукають персонал до прояву активності, є основним сенсом мобілізації колективу до реалізації рішень, прийнятих керівництвом.

У зв'язку з вищезазначеним спробуємо розглянути, як дія загальних функцій управління, таких як планування, організація, мотивація, контроль, впливає на особливості реалізації управлінських рішень.

Перша із загальних функцій – функція планування, яка передбачає з'ясування сутності управ-

лінського рішення, можливості його реалізації, строки виконання; визначення відповідних умов для реалізації, наявність організаційних взаємовідносин, що потрібні для виконання управлінського рішення, а також проведення деталізації прийнятого рішення і розроблення плану його виконання [4, с. 234–243].

Друга – функція організації. Для процесу реалізації рішень до неї доцільно віднести обґрунтування вибору виконавців. Тобто необхідно врахувати індивідуальні особливості, знання та навички, професійний досвід, кваліфікацію виконавців, яким керівник делегує виконання рішення. У разі коли виконання рішення потребує командної співпраці, менеджер повинен сформувати команду виконавців з урахуванням взаємовідносин, що склалися між ними.

Наступним етапом, який можна віднести до організаційної функції, є доведення прийнятого рішення до виконавців. На цьому етапі доцільно ще раз переглянути наявну інформацію з метою встановлення її відповідності, зрозумілості, зручності у використанні, а також провести інструктаж персоналу щодо плану реалізації рішення. Іноді виникає необхідність коригування посадових інструкцій, надання певним виконавцям більш широкого кола повноважень.

Завершальним етапом у реалізації функції організації є визначення достатності ресурсного забезпечення. За наявності або можливості отримання у певні строки необхідних ресурсів приймається остаточне рішення про початок реалізації управлінського рішення.

Третя із загальних функцій – функція мотивації. Розглянемо її детальніше з огляду на мету нашого дослідження. Мотивація виконавців є головним складником успіху в реалізації управлінських рішень та головною умовою ефективною реалізації стратегії розвитку організації. Мотиваційний процес у процесі реалізації управлінського рішення передбачає спонукання працівників до дій, які сприяють досягненню загальних цілей та задоволенню їхніх особистих потреб. Основна його мета зводиться до використання дієвих стимулів, які є потенційною винагородою працівників за виконання поставлених завдань, досягнення цілей. У сукупності вони формують систему стимулювання працівників [5, с. 105–121].

Особливістю мотивації на етапі реалізації управлінських рішень є створення сприятливої психологічної атмосфери, базуючись на тому, що кожний виконавець має свої особистісні цінності, які можуть істотно різнитися, тому важливим буде створення саме такої атмосфери, яка зробить колектив виконавців більш згуртованим, розвине лояльне ставлення до організації. Останнє є дуже важливим, оскільки лояльний співробітник завжди прагне бути чесним і щирим, переживає й турбу-

ється за загальні успіхи, хоче виконати свою частину роботи якнайкраще та навіть готовий принести певні жертви заради загальних успіхів, відчуючи почуття гордості та причетності.

До цього треба додати, що останнім часом під час мотивування працівників виникає проблема надлишкового стимулювання. Воно виникає тоді, коли менеджерам не доводиться приймати раціональних управлінських рішень та здійснювати альтернативний вибір [6, с. 34]. Їхня поведінка стає наперед запрограмованою завдяки дії вдалих стимулів та інформаційному перевантаженню. Таке явище характерне для мотиваційної моделі, яка використовується на американських підприємствах. За неї менеджери бажають мати рівно стільки інформації, щоб сформувати припущення, на основі якого потрібно буде приймати управлінське рішення. На жаль, ця практика почала використовуватися й у вітчизняних організаціях, в яких менеджери не бажають опрацьовувати надлишкову кількість документів та звітів.

Науковці доводять, що не всі категорії працівників здатні відчувати надлишкове стимулювання. Зокрема, у працівників із сильною внутрішньою мотивацією до професійного зростання створення додаткового стимулювання погіршує досягнення та результати праці. І навпаки, у працівників із незначною внутрішньою мотивацією надмірне стимулювання збільшує прагнення працівників до діяльності [7, с. 70–77]. У цьому контексті менеджер повинен визначити рівень внутрішньої мотивації членів команди виконавців управлінського рішення.

Ще однією особливістю використання функції мотивації під час реалізації управлінських рішень є застосування механізму послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їхніх мотиваційних потреб. Тому першим кроком у мотивуванні під час реалізації управлінських рішень повинно бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб [8, с. 39–43].

На основі аналізу ступеня реалізації мотиваційних потреб здійснюють вимірювання мотиваційного потенціалу кожного окремого виконавця, підрозділу чи організації загалом, значення якого є показником для керівництва щодо прийняття та реалізації управлінських рішень.

Остання із загальних функцій управління, на яку ми звертали увагу, – функція контролю. Вона є однією з важливих функцій управління, оскільки демонструє правильність прийнятих рішень, поставлених завдань, розроблених стратегій. У системі механізму реалізації управлінських рішень моніторинг та контроль передбачають певний алгоритм завершального процесу реалізації управлінських рішень у вузькому розумінні та визначення ефективності реалізації базової

стратегії підприємства – у широкому. За допомогою контролю та моніторингу відхилень від нормативних значень показників, коригування рішень та здійснення оперативного управління, забезпечується процес досягнення та реалізації управлінських рішень.

На цьому етапі здійснюється контроль дотримання основних характеристик рішення, що реалізується, строків його реалізації, коригування рішень у разі виявлення розбіжності між нормативними і фактичними значеннями отриманих результатів, визначається періодичність проведення контрольних оцінок реалізації управлінського рішення та на підставі цих даних здійснюється перегляд та коригування управлінських рішень [9, с. 86–92].

Отже, дослідивши особливості реалізації управлінських рішень відповідно до загальних функцій управління, можемо констатувати, що кожна з них має істотний вплив на процес реалізації управлінських рішень в організації. Проте роль функції мотивації є першочерговою. Базуючись на цьому, керівник повинен урахувати певні умови під час реалізації управлінських рішень, які полягають у:

- врахуванні тенденцій розвитку мотиваційної спрямованості виконавців;
- володінні різними методами мотивації праці;
- вмінні координувати методи мотивації праці із цілями організації;
- чіткому уявленні стану об'єкта мотивації і зовнішнього середовища як елемента системи чинників формування мотиваційної спрямованості;
- володінні набором методів зміни мотиваційної спрямованості;
- вмінні проводити моніторинг мотивації для своєчасного реагування на зміну обставин і нових завдань, які вимагає ринок [10, с. 56–60].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, забезпечення повноцінного функціонування механізму реалізації управлінських рішень в організації, злагоджена робота всіх його складників дає змогу втілювати в життя прийняті управлінські рішення та реалізувати ці рішення в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища.

При цьому важливим є використання переваг загальних функцій управління, таких як планування, організація, мотивація та контроль. Особливе місце у цьому переліку належить функції мотивування, тому що ефективно використання методів мотивації, формування лояльності працівників до організації, застосування механізму послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їхніх мотиваційних потреб у сукупності допоможуть керівнику своєчасно реагувати на відхилення у процесі реалізації управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар М.Ф. Формування механізмів розроблення та прийняття управлінських рішень у сфері виробництва продукції машинобудівних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2010. № 683. С. 309–317.

2. Політило М.П. Методика інтегрального оцінювання управлінських рішень в системі управління інноваційним розвитком суб'єктів кооперування *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1778> (дата звернення: 05.10.2019).

3. Бессонова М.А. Диагностика управленческих решений в системе управления. *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1163> (дата звернення: 05.10.2019).

4. Фролова Л.В., Алексеева Н.І. Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень на підприємстві. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. № 2(15). С. 234–243.

5. Палеха Ю.І., Мошек Г.І. Основи менеджменту: теорія і практика : навчальний посібник. Київ : Ліра-К, 2018. 528 с.

6. Траут Дж. Траут про стратегію: прорватись у свідомість та підкорити ринки / пер. з англ. Л. Савицької. Київ, 2006. 170 с.

7. Климчук В.О. Феномени розвитку внутрішньої мотивації *Соціальна психологія*. 2008. № 6(32). С. 70–77.

8. Швець І.Б., Полиця А.М. Створення системи мотивації професійного розвитку персоналу підприємств. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 3/3. С. 39–43.

9. Хоменко І.М., Грінко І.М. Використання методів мотивації праці в управлінні персоналом машинобудівних підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2010. Вип. 4(1). Т. 18. С. 86–92.

10. Петиченко А. Измените систему мотивации. *Стандарты и качество*. 2007. № 1. С. 56–60.

REFERENCES:

1. Gonchar M. F. (2010) Formuvannya mekhanizmv rozroblennya ta pryunyattya upravlins'kykh rishen' u sferi vyrobnytstva produktsiyi mashynobudivnykh pidpryyemstv [Formation of mechanisms of development and adoption management decisions in the field of production of machine-building enterprises]. Bulletin of the National University "Lviv polytechnics". Avg. "Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Formation and Problems of Development. no. 683, pp. 309–317.

2. Political M. P. (2013) Metodyka intehral'noho otsynuyvannya upravlins'kykh rishen' v systemi upravlinnya innovatsiynym rozvytkom sub'yektiv kooperuvannya [Methods of integral management evaluation of decisions in the system of management of innovative development of subjects of cooperation]. Effective economy. no.2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1778> (accessed 05 October 2019).

3. Bessonova M. A. Diagnostika upravlencheskikh resheniy v sisteme upravleniya. [Diagnostics of management decisions in the system management]. Available at: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1163> (accessed 05 October 2019).

4. Frolova L. V., Alekseeva N. I. (2013) Udoskonalennya mekhanizmu realizatsiyi ravlins'kykh rishen' na pidpryyemstvi. Yevropeys'kyy vektor ekonomichnoho rozvytku. [Improvement of the mechanism of implementation of management decisions at the enterprise]. European vector of economic development. no. 2 (15), pp. 234-243.

5. Palekha Y. I., Moshek G. I. (2018) Osnovy menedzhmentu teoriya i praktyka. [Fundamentals of management theory and practice]. K.: Lear-K. (in Ukrainian)

6. Trout Jack (2006) Traut pro stratehiyu: prorvatys' u svidomist' ta pidkoryty rynky [Improvement of the mechanism of implementation of management decisions at the enterprise]. Pen. from English. L. Savitskaya. (in Ukrainian)

7. Klimchuk V. O. (2008) Fenomeny rozvytku vnutrishn'oyi motyvatsiyi. [Improvement of the mechanism of implementation of management decisions at the enterprise]. Social psychology. no. 6 (32), pp. 70-77.

8. Shvets I. B., Politsa A. M. (2013) Stvorennya systemy motyvatsiyi profesijnoho rozvytku personalu pidpryyemstv [Creation of a system of motivation of professional development of the personnel of the enterprises]. Bulletin of ONU them. I.I. Mechnikov. vol. 18, no. 3/3, pp. 39–43.

9. Khomenko I. M., Grinko I. M. (2010) Vykorystannya metodiv motyvatsiyi pratsi v upravlinni personalom mashynobudivnykh pidpryyemstv [Use of methods of work motivation in personnel management of machine-building enterprises]. Bulletin of Dnipropetrovsk University. Economy Series: Issue no. 4 (1). Dnepropetrovsk: State Enterprise "Publishing House of DNU", vol. 18, pp. 86-92.

10. Petichenko A. (2007) Izmenite sistemu motivatsii [Change the motivation system]. Standards and quality. no. 1, pp. 56–60. (in Russian)

Shulzhenko IrynaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy**Pavlenko Vitaliy**

Student

Poltava State Agrarian Academy

Blazhko Roman

Student

Poltava State Agrarian Academy

MOTIVATION ROLE IN THE IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT DECISIONS IN THE ORGANIZATION

The aim of the article is to research the role of staff motivation as a general function of management, and identify its features in the process of management decisions implementation by enhancing or reducing the intensity of motivation processes and increasing the proportion of management decisions that are effectively implemented, since this part of the made decisions is the basis for effective functioning of the organization in general.

The methods that were used in this research include the application of general scientific and empirical techniques of economic science, based on a systematic approach, beside that, general research methods such as generalization and comparison were applied.

During the organization functioning, the most decisions are either not implemented at all, or implemented partially. Direct executives are not always sufficiently motivated to implement them effectively, and partial execution does not lead to the intended result.

As a result, performance criteria are not achieved, and the achievement of the organization's goals becomes problematic. Management does not receive timely information about the course of management decision implementation in a specific period of time and therefore cannot achieve strategic goals and maintain competitiveness at the desired level, i.e. the necessity of effective functioning of the organization stimulates the manager to improve the quality and effectiveness of executors' motivation at the stage of management decisions implementation.

The practical usage of the research is to highlight the motivation as a general management function, which evokes better understanding of the importance of the role of management decisions executives and gives additional leverage of influence over the staff of the organization.

At the same time, it is important to take advantage of general management functions such as planning, organizing, motivating and controlling. A special place in this list belongs to the function of motivation, because the effective use of motivation methods, formation of the employee loyalty to the organization, the use of a mechanism of consistently increasing the motivational potential of employees based on the identification of their motivational needs, all together they will help the manager to respond timely to deviations in the management decisions implementation process.

It is proved that the motivation peculiar feature at the stage of management decisions implementation is the creation of a favorable psychological atmosphere in the organization. The manager must assume that each performer has his or her own personal values, which may differ significantly. Therefore, it will be important to create the kind of atmosphere that will make the performers' team more cohesive, develop a loyal attitude to the organization. The loyalty is very important because a loyal employee always strives to be honest and sincere, concerned and anxious for overall success, wants to do his or her work in the best way, and is even willing to make some sacrifices for the sake of overall success, feeling of pride and involvement.

The providing of the proper functioning of the mechanism of management decisions implementation in the organization allows implementing the management decisions in a changing internal and external environment. And for this purpose, it is important to take advantage of general management functions such as planning, organizing, motivating and controlling.

СУЧАСНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СКЛАДУ ТА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN WAYS OF OPTIMIZATION AND SOURCES OF FORMATION WORKING CAPITAL ENTERPRISE'S

У статті розглянуто напрями оптимізації складу та джерел формування оборотного капіталу підприємства (на прикладі підприємства будівельної галузі). Доведено, що використання факторингу, системи знижок та націнок, застосування HubSpot CRM за різними напрямками (дебіторами, кредиторами, асортиментом товарів тощо) для проведення постійного моніторингу, посилення відповідальності за використання оборотним капіталом призведе до позитивних суттєвих зрушень у результатах діяльності підприємства. Встановлення пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу слід розглядати як одну з головних проблем фінансово-господарської діяльності підприємства. Використання у практичній діяльності матриці пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу дасть можливість не тільки раціонально формувати, а й забезпечити активний системний пошук джерел поповнення оборотного капіталу залежно від зміни фінансової стратегії.

Ключові слова: оборотний капітал, факторинг, система знижок, інвестори, кредит, CRM-система, фінансовий стан.

В статье рассмотрены направления оптимизации состава и источников формиро-

вания оборотного капитала предприятия (на примере предприятия строительной отрасли). Доказано, что использование факторинга, системы скидок и наценок, применение HubSpot CRM по различным направлениям (дебиторам, кредиторам, ассортименту товаров и т. д.) для проведения постоянного мониторинга, усиление ответственности за использование оборотным капиталом приведут к положительным существенным сдвигам в результатах деятельности предприятия. Установление приоритетных источников формирования и пополнения оборотного капитала следует рассматривать как одну из главных проблем финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Использование в практической деятельности матрицы приоритетных источников формирования и пополнения оборотного капитала позволит не только рационально формировать, но и обеспечить активный системный поиск источников пополнения оборотного капитала в зависимости от изменения финансовой стратегии.

Ключевые слова: оборотный капитал, факторинг, система скидок, инвесторы, кредит, CRM-система, финансовое состояние.

УДК 330.145:658.14

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-69>

Яскал О.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
Яновський М.М.
студент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

The article has considered directions of optimization of composition and sources of formation of working capital of the enterprise (on the example of the enterprise of the construction industry). There has a gradual decline in the efficiency and imbalance of the working capital structure in most enterprises. The reason for inefficient use of working capital is not so much the negative impact of the global or national crisis, but in the shortcomings of the current economic mechanism of its reproduction. The structure of sources of working capital formation depends to a great extent on the methodological and organizational bases of its participation in the activity of the enterprise. It has been proven that the use of factoring, discounts and surcharges, the use of HubSpot CRM in various areas (debtors, creditors, product mix, etc.) for ongoing monitoring, increased responsibility for the use of working capital, will lead to positive significant shifts in the results activity of the enterprise. Working capital can be replenished by attracting funds from investors (future owners), as well as using financial instruments for refinancing receivables, but not all enterprises are able to fully utilize them. Setting priorities of sources and replenishment of working capital should be considered as one of the main problems of financial and economic activity of the enterprise. It has justified that businesses need to pay attention to monitoring the timing of settlements and to solve the problem of effective control over deferred payments (advances and receivables). The introduction of fines will allow companies to discipline customers and reduce the risk of losing money. It has proved that the company needs to establish a framework for continuous monitoring of existing products and stocks at the moment. Such a framework should contain information on the server so that it at any moment could available operational and functional managers, owners. Therefore, the use in the priority matrix sources of formation and replenishment of working capital will not only allow rational formation, but also provide an active systematic search for sources of replenishment of working capital, depending on changes in financial strategy.

Key words: working capital, factoring, discount system, investors, credit, CRM system, financial condition.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції в управлінні підприємствами зумовлюють нові умови його організації. Неплатежі, оподаткування, висока конкуренція, темп інфляції й інші кризові явища змушують підприємства змінювати свою політику по відношенню до оборотного капіталу, шукати нові джерела його поповнення, вивчати проблему ефективності його використання. Кожне підприємство для ведення виробничої діяльності повинно мати в необхідних розмірах оборотний капітал. Від ефективності вкладення оборотного капіталу, джерел його формування залежать фінансова стабільність підприємства, його платоспроможність і, відповідно, прибутковість. Сучасна

господарська практика потребує прийняття як зважених, так і нетрадиційних рішень, які базуються на глибокому синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіду фінансового управління. Ефективно управляючи оборотним капіталом, можна достатньо швидко досягти позитивних результатів у фінансовому оздоровленні підприємства. Причина неефективного використання оборотного капіталу полягає не стільки в негативному впливі світової чи національної кризи, скільки в недоліках діючого господарюючого механізму його відтворення. Зокрема, коефіцієнт забезпеченості власними коштами став від'ємним значенням у багатьох галузях реальної економіки ще до

2010-х років. Усі вітчизняні підприємства перебувають в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Саме тому відбувається гостра боротьба за споживача, ринки збуту та їх перерозподіл. Для цього підприємства змушені більш виважено прораховувати свою розподільчу політику, продумувати та відпрацьовувати механізми продажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями практики управління оборотним капіталом та джерелами його фінансування займалися багато вітчизняних науковців. Зокрема, погоджуємося з думкою І.О. Бланка, що основною метою управління оборотним капіталом підприємства є забезпечення максимізації прибутку в теперішньому та майбутньому періодах [1, с. 74]. В.О. Кучменко вважає, що ключовим моментом у реалізації механізму формування чинника конкурентоспроможності підприємства виступає обґрунтування питомої ваги кожного елемента оборотного капіталу згідно зі стратегічними амбіціями підприємства [2]. І.В. Яскал, О.В. Кондрієвич доводять, що політика управління оборотним капіталом підприємства спрямована на забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства, що досягається через пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи [3]. І.М. Гринюк сформовано матрицю поєднання стратегій управління і фінансування оборотного капіталу та встановлено його наслідки, визначено тип стратегій управління оборотним капіталом і джерелами його фінансування, які використовують досліджувані підприємства [4]. Ю.В. Дубей обґрунтовано пріоритетні напрями господарської діяльності, пов'язані з прискоренням обороту шляхом удосконалення вибраної політики щодо оптимізації дебіторської заборгованості, запасів і грошових коштів [5]. Незважаючи на велику кількість наукових праць у сфері управління оборотним капіталом підприємств, ступінь їх розроблення не можна вважати вичерпаним, тому в процесі розвитку економічних відносин необхідно приділяти увагу такому питанню, як пошук шляхів оптимізації та пріоритетних джерел фінансування оборотного капіталу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення можливих шляхів оптимізації складу та дже-

рел формування оборотного капіталу підприємства (на прикладі підприємства будівельної галузі) в сучасних умовах та механізмів їх імплементації у практичну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Політика управління оборотним капіталом підприємствами передбачає формування системи цільових показників на основі аналізу ефективності його використання. Разом із тим спостерігається поступове зниження ефективності та незбалансованість структури оборотного капіталу на більшості підприємств. Також важливим із погляду ефективності використання оборотного капіталу підприємствами є прискорення залучення грошових оборотних коштів на короткостроковий період. Вивільнена частина оборотних коштів може використовуватися підприємствами як додатковий інвестиційний ресурс, що формується з внутрішніх джерел.

Одним з ефективних способів зменшення ризику дебіторської заборгованості є використання підприємствами факторингу, який є не тільки джерелом фінансування самого підприємства, а й послугою, що робить зручними розрахунки для покупців. Головним завданням застосування факторингу є забезпечення такої системи відносин між постачальником, тобто між підприємством та покупцем, коли другий отримує товар із відстрочкою платежу, а перший не відчуває дефіциту в оборотних коштах і не страждає від касових розривів. Таким чином, основною метою факторингу є стимулювання збільшення обсягів продажів.

Українське законодавство трактує факторинг як особливий механізм перевідступлення права вимоги. Хоча насправді факторинг є набагато ширшим поняттям і включає у себе цілий комплекс послуг, складниками якого є фінансування, управління дебіторською заборгованістю, інформаційно-аналітичне обслуговування, консалтинг.

Основними операторами факторингового ринку України є «Укрексімбанк», «Райффайзен Банк Аваль», «ОТП Банк», «Укрсоцбанк». Умови та тарифи надання факторингових послуг найбільшими операторами факторингового ринку України наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Умови надання факторингу провідними банками України

Банк	Макс. обсяг факторингу, % суми поставки	Ставка в гривнях, річних	Комісія за управління дебіторським боргом та за обслуговування, % суми боргу
Укрексімбанк	95%	20 – 22%	-
Райффайзен Банк Аваль	80 – 90%	15-15,5%	0,5-1%
ОТП Банк	90%	12,5-17%	0,5 – 3,2%
Укрсоцбанк	75%	19-21%	0,5 – 1,5%

Джерело: складено на основі [6, с. 83; 7]

Для прикладу було визначено ефективність факторингової операції для ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка». ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» – це будівельна організація, яка займається монолітним будівництвом, яке здійснюється з використанням новітніх технологій провідних зарубіжних фірм. Основні види продукції та послуг, які виробляє ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка»: будівництво споруд та будівель різного призначення; розроблення проектно-кошторисної документації; виробництво бетонних сумішей різних класів та призначення; виробництво сухих будівельних сумішей; виробництво виробів із бетону; консультативні послуги.

Для розрахунку використовуємо середній тариф найбільших банків, які надають факторингові послуги. ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» мало на кінець 2018 р. дебіторську заборгованість в обсязі 1 232 тис грн. З метою підвищення фінансової стійкості підприємству можна запропонувати продати банку право стягнення дебіторської заборгованості на суму 1 200 тис грн на таких умовах: комісійна плата за здійснення факторингової операції становить 1% від суми боргу; банк надає кредит у розмірі 80% від суми боргу у формі попередньої оплати його боргових вимог; процента ставка становить 17% на рік; рівень процентної ставки на ринку короткострокових кредитів становить 22% на рік.

Виходячи із цих даних, визначимо додаткові витрати ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» на здійснення факторингової операції. Вони становлять:

$$\text{Комісійна плата} = \frac{1200 \times 1}{100} = 12 \text{ тис. грн}$$

$$\begin{aligned} \text{Плата за користування кредитом} &= \\ &= \frac{(1200 \times 0,8) \times 17}{100} = 163,2 \text{ тис. грн} \end{aligned}$$

$$\text{Разом витрат} = 12 + 163,2 = 175,2 \text{ тис. грн}$$

З огляду на розраховану суму додаткових витрат, визначимо їх рівень відносно додатково отриманих грошових активів. Він становитиме:

$$\text{Плата за користування кредитом} = \frac{175,2 \times 100}{1200 \times 0,8} = 18,25\%$$

Порівнюючи отриманий показник із середнім рівнем процентної ставки на ринку грошей, ми бачимо, що здійснення факторингової операції для підприємства більш вигідне, ніж отримання фінансового кредиту.

Загалом можливо зменшувати питому вагу дебіторської заборгованості в структурі вартості майна шляхом запровадження нових методів роботи з постачальниками. Доцільним було б запровадження такої системи розрахунків із постачальниками, яка б давала змогу сплачувати їм за продукцію тільки після отримання товару або

навіть із відстрочкою платежу. Це дасть змогу не виймати кошти з обороту для сплати авансів. Таким чином, ефективності роботи підприємства сприятиме факт, якщо для підприємства буде існувати відкритий товарний кредит у постачальників товарів (хоча б до 90 днів).

Для стимулювання бажання клієнтів підприємств купувати продукцію за «живі гроші» доцільним буде створення системи знижок. Принципи даної системи знижок та націнок можуть зводитися до такого: під час розрахунку в момент купівлі знижка становитиме 0% і націнка – 0%, за такого варіанту підприємство одразу ж може зараховувати валовий дохід від продажу товарів.

Якщо покупець хоче придбати продукцію з відстрочкою платежу, то для нього буде відсутня знижка, а націнка становитиме 20%. Перевагою такого заходу є те, що підприємство в майбутньому має додатковий прибуток – плату за користування кредитом, сплачену покупцем.

Під час розрахунку з клієнтом по передоплаті, тобто з отриманням авансу, можна надати знижку в 15%, націнки при цьому не буде. Такий варіант розрахунку дає змогу підприємству одразу зарахувати валовий дохід від продажу товарів і мати кошти в обороті навіть до здачі будівлі в експлуатацію.

Таким чином, якщо для прикладу взяти покупку продукції на суму 100 тис грн, то цінові методи стимулювання покупців матимуть структуру, наведену в табл. 2.

Також підприємствам необхідно звернути увагу на моніторинг вчасності розрахунків та вирішити проблему з проведенням ефективного контролю над відстроченими платежами (авансами та дебіторськими зобов'язаннями). Правильним було б довести до відома клієнтів та постачальників схему розрахунків, за якою за відстрочення платежу покупцю йому надається товарний кредит строком на 30 днів (для юридичних осіб та постійних клієнтів) або на 10 днів – для фізичних осіб. При цьому вартість покупки не лише зростає на 20%, а й може бути збільшена ще на 20% за умови невчасної сплати.

Запровадження штрафних санкцій дасть змогу підприємствам дисциплінувати клієнтів та зменшити ризик втрати коштів. Також якщо відсотки за взяття покупцем товарного кредиту зробити диференційованими, тобто чим більший термін кредиту, тим більшою є націнка на продукцію, то це прискорить сплату за зобов'язанням, а отже, прискорить оборот підприємства.

Щодо роботи з основними постачальниками продукції, то підприємствам пропонується такий підхід: якщо постачальник не в змозі надати підприємству товарний кредит, а натомість вимагає передоплати, то підприємство сплатить суму авансу за 15 днів до поставки йому продукції.

Можливі цінові методи стимулювання партнерів по збуту та їхній вплив на оборотний капітал підприємства

Вид оплати	Сума знижок/націнок, %	Середній рівень ціни зі знижкою/націнкою, грн	Вплив на фінансовий стан підприємства
У момент реалізації	0	100000	Формує прибуток, є джерелом власного оборотного капіталу
За передоплатою	- 15%	85000	Збільшує оборотні активи, зменшує потребу в оборотному капіталі
З відстрочкою платежу	+ 20%	120000	Формує додатковий прибуток, є джерелом власного оборотного капіталу

Джерело: розраховано авторами

Якщо ж з вини постачальника продукція не буде доставлена вчасно, то сума до сплати буде зменшена на 20%. Такі умови є цілком прийнятними і досить вигідними для обох сторін.

Для здійснення моніторингу за відстроченими платежами (зобов'язаннями товариства) слід використовувати безкоштовну версію HubSpot CRM, яка забезпечує відстеження та можливості клієнтів, при цьому кількість користувачів та контактів необмежена. Дана система охоплює інструменти для відстеження та перегляду електронної пошти, автоматизацію маркетингових заходів. Також створення даної бази дасть змогу слідкувати за всіма постачальниками, яким було сплачено аванс, і за всіма покупцями, які взяли товарний кредит, час взяття ними на себе зобов'язання, критичний час його погашення та фактичний час сплати, форму, в якій було здійснено розрахунок (грошовий, товарний, змішаний та ін.), суму можливих штрафних санкцій та фактичну суму до сплати.

Оптимізація складу оборотних активів не повинна обмежуватися лише реструктуризацією дебіторської заборгованості. Удосконалення також має здійснюватися в таких напрямках:

- 1) скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей;
- 2) прискорення обертання оборотних коштів за рахунок реалізації непотрібних, залежалих товарно-матеріальних цінностей та товарів.

Щоб досягти поставлених цілей, підприємству необхідно заснувати базу для постійного моніторингу наявних товарів та запасів на складі. При цьому дана інформаційна база повинна міститися на сервері, щоб нею в будь-який момент могли скористуватися операційний та функціональний менеджер, керівник. Необхідно щодня проводити обмін інформацією через мережу. Це дасть змогу завжди мати достовірну інформацію і в повному обсязі задовольнити потреби покупців.

Структура джерел формування оборотного капіталу значною мірою залежить від методологічних та організаційних основ його участі в діяльності підприємства. У зв'язку із цим основним завданням у зазначеному процесі є досягнення їх збалансованості, враховуючи економічні потреби

і фінансові можливості господарюючого суб'єкта, між якими не існує прямого зв'язку. Вона виникає лише в реальному процесі виробництва, коли від сформованої величини оборотного капіталу залежить рівень забезпеченості оборотними активами.

Вихідними умовами визначення пріоритетних джерел формування оборотного капіталу підприємства необхідно вважати характер господарських зв'язків, їх стійкість і надійність, ритмічність оборотності, фінансові можливості підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, складено матрицю пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу (табл. 3).

Використання власних джерел для формування оборотного капіталу для ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» є певним чином обмеженим, оскільки у підприємства є значні збитки минулих років, тому частина отриманого прибутку витрачається на фінансування непокритого збитку.

Одним із прогресивних внутрішніх джерел збільшення оборотного капіталу для підприємства може стати запропоноване вище рефінансування розрахунків, основною формою якого є факторинг. Ці фінансові операції дають підприємству можливість за короткий період рефінансувати значну частину дебіторської заборгованості, скоротивши час фінансового та операційного циклу. Недоліком є додаткові витрати, пов'язані зі здійсненням операцій рефінансування дебіторської заборгованості.

Доцільність використання позикових коштів для ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» повинна бути розрахована за допомогою ефекту фінансового левариджу. Проте слід зауважити, що ймовірність отримання довгострокового кредиту дещо низька через необхідність фінансування підприємством непокритих збитків минулих років.

Результати дослідження показали, що початкове формування оборотного капіталу ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка» відбулося згідно з його організаційно-правовою формою господарювання. Поповнювати оборотний капітал шляхом залучення коштів інвесторів (майбутніх власників), як і використовувати фінансові інструменти рефінансування дебіторської заборгованості, мають можливість усі підприємства, проте ТОВ «Проек-

**Матриця пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу
(на прикладі ТОВ «Проектно-будівельна фірма «Ріка»)**

Пріоритетне завдання підприємства	Пріоритетний джерело формування	Можливість використання пріоритетного джерела	Застереження
Фінансова автономія	Власний капітал	так	У підприємства є значні збитки минулих років, тому частина отриманого прибутку витрачається на фінансування непокритого збитку.
Зростання обсягів діяльності	Залучені кошти інвесторів (майбутніх власників)	так	Витрати на відповідні маркетингові заходи для залучення потенційних покупців у фонд фінансування будівництва.
Збільшення ділової активності	Факторинг	так	Додаткові витрати, пов'язані зі здійсненням операцій рефінансування дебіторської заборгованості.
Фінансування поточної діяльності	Короткостроковий кредит	так	Низька ймовірність отримання хороших умов за кредитом через необхідність фінансування підприємством непокритих збитків минулих років.

Джерело: складено авторами

тно-будівельна фірма «Ріка» не використовує їх повною мірою. Поповнення оборотного капіталу за рахунок комерційного кредиту обмежене як природою його функціонування, так і економічними особливостями підприємства. На досліджуваному підприємстві велика тривалість оборотності оборотного капіталу, тому використання комерційного кредиту можливе тільки за недотримання ним платіжної дисципліни.

Висновки з проведеного дослідження. За допомогою фінансових важелів, таких як факторинг, система знижок та націнок, інформативно-технічних заходів, таких як використання HubSpot CRM за різними напрямками (дебіторами, кредиторами, асортиментом товарів тощо) для проведення постійного моніторингу, посилення відповідальності за використання оборотним капіталом можна досягти суттєвих зрушень у результатах діяльності підприємства. Встановлення пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу можна здійснити за допомогою матриці пріоритетних джерел формування і поповнення оборотного капіталу. Діяльність підприємства можна вважати ефективною тільки тоді, коли вона дає можливість не тільки раціонально формувати, а й забезпечувати активний системний пошук джерел поповнення оборотного капіталу з метою подальшого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
2. Кучменко В.О. Управління структурою оборотних активів на основі функціональної моделі оптимізації структури капіталу. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 35(1). С. 46–53.

3. Яскал І.В., Кондрієвич О.В. Комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу промислового підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 3. С. 225–232.

4. Гринюк І.М. Стратегії управління оборотним капіталом та джерелами його фінансування (на прикладі нафтогазових підприємств України). *Економіка України*. 2017. № 8. С. 47–59.

5. Дубей Ю.В. Шляхи підвищення ефективності використання оборотного капіталу промисловими підприємствами України. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2018. № 2. С. 100–108.

6. Гнеушева І., Каціло О. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства. *Економічний аналіз*. 2011. № 8. С. 82–84.

7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 01.06.2019).

REFERENCES:

1. Blank I. A. (2004) *Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs* [Financial management: training course]. Kyiv: Elha, Nyka-Tsentr. (in Russian)

2. Kuchmenko V. O. (2017) *Upravlinnia strukturoiu oborotnykh aktiviv na osnovi funktsionalnoi modeli optymizatsii struktury kapitalu* [Management of the structure of circulating assets on the basis of a functional model of optimization of capital structure]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu* [University Economic Bulletin], vol. 35(1), pp. 46–53.

3. Yaskal I. V., Kondriievych O. V. (2018) *Kompleksnyi analiz efektyvnosti vykorystannia oborotnoho kapitalu promyslovoho pidpriemstva* [Comprehensive analysis of working capital utilization efficiency of an industrial enterpris]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis], vol. 28, no. 3, pp. 225–232.

4. Hryniuk I. M. (2017) Stratehiyi upravlinnya oborotnym kapitalom ta dzherelamy yoho finansuvannya (na prykladi naftohazovykh pidpryyemstv Ukrayiny) [Strategies of working capital management and sources of its financing (on the example of oil and gas enterprises of Ukraine)]. *Ekonomika Ukrayiny* [Ukraine economy], no. 8, pp. 47–59.

5. Dubyey Yu. V. (2018) Shlyakhy pidvyshchennya efektyvnosti vykorystannya oborotnoho kapitalu promyslovymy pidpryyemstvamy Ukrayiny [Ways of increasing the efficiency of working capital use by Ukrainian industrial enterprises]. *Ekonomichnyy visnyk Natsional'noho*

hirnychoho universytetu [Economic Bulletin of the National Mining University], no. 2, pp. 100-108.

6. Hnyeushcheva I., Katsylo O. (2011) Vplyv zas-tosuvannya metodiv refinansuvannya debitors'koyi zaborhovanosti na finansovu stiykist' pidpryyemstva [Influence of application of methods of refinancing of receivables on financial stability of the enterprise]. *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis], no. 8, pp. 82–84.

7. Ofitsiyyny sayt Natsional'noho banku Ukrayiny [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://www.bank.gov.ua/> (accessed 1 June 2019).

Yaskal Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business, Trade
and Stock Exchange Operations
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Yanovskiy Mykhailo

Student

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

MODERN WAYS OF OPTIMIZATION AND SOURCES OF FORMATION WORKING CAPITAL ENTERPRISE'S

The purpose of the article. The purpose of the article has to identify possible ways of optimizing the composition and sources of formation of working capital of the enterprise (for example, the enterprise of the construction industry) in modern conditions and mechanisms for their implementation in practical activity.

Methodology. During the research the following methods has been used: comparison, static, index to analyse the condition and efficiency of working capital management of the enterprise; literary, retrospective, scientific and analytical methods to study theoretical and methodological principles of working capital management of the enterprise; tabular method to display the results obtained during the study; method of analogies, systematic approach to improve the working capital management of the enterprise.

Results. The article has a gradual decline in the efficiency and imbalance of the working capital structure in most enterprises. The reason for inefficient use of working capital is not so much the negative impact of the global or national crisis, but in the shortcomings of the current economic mechanism of its reproduction. The structure of sources of working capital formation depends to a great extent on the methodological and organizational bases of its participation in the activity of the enterprise. It has been proven that the use of factoring, discounts and surcharges, the use of HubSpot CRM in various areas (debtors, creditors, product mix, etc.) for on going monitoring, increased responsibility for the use of working capital, will lead to positive significant shifts in the results activity of the enterprise. Working capital can be replenished by attracting funds from investors (future owners), as well as using financial instruments for refinancing receivables, but not all enterprises are able to fully utilize them. Setting priorities of sources and replenishment of working capital should be considered as one of the main problems of financial and economic activity of the enterprise. It has justified that businesses need to pay attention to monitoring the timing of settlements and to solve the problem of effective control over deferred payments (advances and receivables). The introduction of fines will allow companies to discipline customers and reduce the risk of losing money. It has proved that the company needs to establish a framework for continuous monitoring of existing products and stocks at the moment. Such a framework should contain information on the server so that it at any moment could available operational and functional managers, owners.

Practical implications. The use in the priority matrix sources of formation and replenishment of working capital will not only allow rational formation, but also provide an active systematic search for sources of replenishment of working capital, depending on changes in financial strategy.

Value/originality. The elements of scientific novelty are to substantiate the directions of increasing the efficiency of using working capital in the context of ensuring the financial stability of the enterprise, in particular the use of a matrix of priority sources of formation and replenishment of working capital.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

SOLUTION OF ECONOMIC PROBLEMS OF THE REGION AS THE MAIN ACTIVITY OF LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES

ВИРІШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

The models of local self-government and regional development financing in the world are analyzed and their elements which can be used in Ukraine are exposed. The basic ways to increase the efficiency of local self-government bodies' activity in the context of solving the regional economic problems are determined in the article. It is established that the solution of the problem of interaction between state and regional authorities at the present stage is largely restrained due to the lack of balance of state and regions economic interests, state regulation on the division of management functions. In our opinion, the search for such a balance should become a priority area of scientific and practical research in the field of local self-government. Implementation of a well-grounded comprehensive regional policy in all aspects of its manifestation is a prerequisite for building an effective system of local self-government in our country and achieving real economic security for the regions.

Key words: local self-government, economic independence of regions, financing of local development.

В статті проаналізовані моделі місцевого самоврядування та фінансового забезпечення регіонів в світі, виявлено ті їх елементи, які можуть бути впроваджені в Україні. Визначено основні шляхи підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування в контексті вирішення економічних проблем регіону. Дослідження проведено з метою пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування в контексті вирішення економічних проблем регіону на основі критичного аналізу світового досвіду розв'язання цього питання. Встановлено, що розв'язання проблеми взаємодії державних та регіональних органів управління на сучасному етапі в значній мірі стримується з причини відсутності балансу економічних інтересів держави та регіонів, державного регламенту по розподілу функцій управління. Саме пошук такого балансу, на нашу думку, і повинен стати пріоритетним напрямом науково-практичних досліджень у сфері місцевого самоврядування. Проблема впровадження нової системи фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування не може бути розв'язана лише на вищому державному рівні. Вона потребує комплексної роботи всіх органів виконавчої та законодавчої влади, наукових установ, а також певного проміжку часу. Для прискорення її розв'язання необхідно, перш за все, завершити роботу над визначенням норм соціальних витрат за окремими сферами для того, щоб досягти однакового забезпечення населення благами та послугами за рахунок бюджету на різних територіях. Визначено, що формування фінансової бази місцевого самоврядування – одне із найважливіших питань при побудові високоєфективної системи влади в країні та регіоні. Хоча в світовій практиці і відсутні універсальні рецепти вирішення цієї проблеми, проте, як правило, фінансові ресурси органів місцевої влади складаються з двох основних частин – державних відрхувань у вигляді дотацій, субсидій та субвенцій, а також доходів від місцевих податків та зборів. Основа фінансової незалежності регіонів повинна полягати в оптимальному врахуванні інтересів держави, підприємницьких структур, населення і місцевого самоврядування, оскільки нічим не обмежена фінансова незалежність регіонів має такі ж негативні наслідки, як і надмірна централізація у використанні фінансових ресурсів, що створюються на даній території. Доведено, що для побудови в нашій державі ефективної системи місцевого самоврядування та для досягнення реальної економічної безпеки регіонів необхідна реалізація обґрунтованої комплексної регіональної політики в усіх аспектах її прояву.

UDC 332.146.2

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-70>

Danyleychuk Ruslan

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of
Economics and Management Theory
Ivano-Frankivsk National Technical
University of Oil and Gas

элементы, которые могут быть внедрены в Украине. Определены основные пути повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления в контексте решения экономических проблем региона. Установлено, что решение проблемы взаимодействия государственных и региональных органов управления на современном этапе в значительной степени сдерживается по причине отсутствия баланса экономических интересов государства и регионов, государственного регламента по распределению функций управления. Именно поиск такого баланса, по нашему мнению, и должен стать приоритетным направлением научно-практических исследований в сфере местного самоуправления. Реализация обоснованной комплексной региональной политики во всех аспектах ее проявления является необходимым условием построения в нашем государстве эффективной системы местного самоуправления и достижения реальной экономической безопасности регионов.

Ключевые слова: местное самоуправление, экономическая самостоятельность регионов, финансирование местного развития.

В статті проаналізовано моделі місцевого самоврядування та фінансового забезпечення регіонів в світі, виявлено ті їх елементи, які можуть бути впроваджені в Україні. Визначено основні шляхи підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування в контексті вирішення економічних проблем регіону. Дослідження проведено з метою пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування в контексті вирішення економічних проблем регіону на основі критичного аналізу світового досвіду розв'язання цього питання. Встановлено, що розв'язання проблеми взаємодії державних та регіональних органів управління на сучасному етапі в значній мірі стримується з причини відсутності балансу економічних інтересів держави та регіонів, державного регламенту по розподілу функцій управління. Саме пошук такого балансу, на нашу думку, і повинен стати пріоритетним напрямом науково-практичних досліджень у сфері місцевого самоврядування. Проблема впровадження нової системи фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування не може бути розв'язана лише на вищому державному рівні. Вона потребує комплексної роботи всіх органів виконавчої та законодавчої влади, наукових установ, а також певного проміжку часу. Для прискорення її розв'язання необхідно, перш за все, завершити роботу над визначенням норм соціальних витрат за окремими сферами для того, щоб досягти однакового забезпечення населення благами та послугами за рахунок бюджету на різних територіях. Визначено, що формування фінансової бази місцевого самоврядування – одне із найважливіших питань при побудові високоєфективної системи влади в країні та регіоні. Хоча в світовій практиці і відсутні універсальні рецепти вирішення цієї проблеми, проте, як правило, фінансові ресурси органів місцевої влади складаються з двох основних частин – державних відрхувань у вигляді дотацій, субсидій та субвенцій, а також доходів від місцевих податків та зборів. Основа фінансової незалежності регіонів повинна полягати в оптимальному врахуванні інтересів держави, підприємницьких структур, населення і місцевого самоврядування, оскільки нічим не обмежена фінансова незалежність регіонів має такі ж негативні наслідки, як і надмірна централізація у використанні фінансових ресурсів, що створюються на даній території. Доведено, що для побудови в нашій державі ефективної системи місцевого самоврядування та для досягнення реальної економічної безпеки регіонів необхідна реалізація обґрунтованої комплексної регіональної політики в усіх аспектах її прояву.

Ключові слова: місцеве самоврядування, економічна самостійність регіонів, фінансування місцевого розвитку.

Introduction. In every country in the world, citizens' appeal to power is primarily focused at the local level. Law, housing, transport or other issues are mostly solved in villages, cities, and districts. The proximity of the system of self-government to people's lives makes it an urgent task to study and improve this system [1].

At the same time, the main problem at all levels of government in Ukraine is the lack of a clear delineation of functions, financial support for their performance and responsibility between central and local authorities. Often, analytics note the duplication of certain functions of central government and local self-government, or the existence of an inefficient system

of financial provision for certain functions at all levels of government [2-4]. All this leads to inefficient organization of local government in our country, making ineffective management decisions, conflicts between individual branches and levels of government, etc.

Analysis of recent research and publications. Problems of the local self-government system improvement and the increase of efficiency of regional power bodies activity are devoted to scientific works of many scientists, in particular V.I. Kravchenko [3], V. Naniwska [4], V.P. Petrenko, M.O. Danilyuk, A.V. Popadyuk, Z.O. Maniv [5], M.A. Khvesyk, S.O. Lyzun, A. Sunduk [6-7], V.A. Holian, O.V. Sakal, O.V. Kalenska [8] and others. At the same time, the questions of finding the balance of economic interests of the state and the regions, the state regulation on the distribution of management functions, as well as the practical implementation of scientific achievements in the field of activity of local self-government bodies in the practice of their work remain unresolved.

Setting objectives. The purpose of this study is to find ways to increase the effectiveness of the local government in the context of solving the economic problems of the region, based on a critical analysis of the world's experience in solving this issue.

Results. When considering the local government in the world, it is worth noting that there is no optimal model of it. Moreover, even it is sometimes difficult to find a single model within a single state. So there are three major schemes in the US and five in Germany. At the same time, with all the differences, there are two characteristic trends of self-government in the world.

The first of them is to gain some self-government. This model of local self-government was called "state". In practice, this means that the self-government bodies mainly perform the functions delegated by the state government, and their autonomous powers are very limited. A similar trend is clearly evident in the UK and in recent decades in Germany.

On the contrary, the other tendency is based on the decentralization of the local self-government system; the corresponding model was called "public". In practice, this means extending the autonomous powers of the local authorities, transferring to their jurisdiction and under their responsibility those areas that were previously under the control of the central authorities. A similar trend is typical for both the United States and modern France [3].

Analyzing the structure of local government in the world, it should be noted that there are several basic schemes and their many variations. In one of the schemes, the population elects the head of the executive power in the region (for example, the governor in the USA, the voivode in Poland) and in the city (for example, the mayor in the USA and Italy, the burgo-master in Bavaria (Germany)). In parallel, there is a representative body whose powers (primarily control-

ling and budgetary) are separated from the functions of the executive body. Another scheme involves the election of the head of the executive power by the deputies themselves. In this situation in some cases the elected chairman simultaneously heads the representative body that elected him/her, in other cases these positions are divided.

Local government functions also vary depending on the specificities of different countries and even their individual territories. At the same time, they are subdivided into functions of self-government and functions delegated by the state. The first are the tasks of road and housing construction, social assistance, secondary education, energy supply, water supply and sewerage, and more. The second is law enforcement, emergency and rescue services, civil defense, population census, national elections and more. This distinction is not absolute, since there is another gradation: the division of functions between the "top down" self-governing bodies. For example, the prospective planning of housing construction is the prerogative of the region (region, state, province), its financing: the district (department, county), and direct construction: cities, villages.

It is worth noting that the implementation of local government functions in practice is fraught with many difficulties. And in the most developed countries, one can often hear the mutual grumble of representatives of different levels of government. The authority of the more local level complains of ignoring its needs and the authority of the higher level complains of local selfishness. The main problem is often financing both abroad and in Ukraine [6; 8-10].

Formation of local self-government financial base is one of the most important issues in building a highly efficient system of government in the country and in the region. Although there are no universal recipes for solving this problem in the world, as a rule, the financial resources of local authorities consist of two main parts: state payments in the form of grants and subsidies, as well as revenues from local taxes and fees. The types and rates of local taxes and fees also vary by country and territory. However, it is mainly based on real estate taxes, land, and income tax.

The basis for the financial independence of the regions must be the optimal consideration of the interests of the state, business structures, population and local self-government. However, it should be noted that unlimited financial independence of the regions has the same negative consequences as the excessive centralization in the use of financial resources. In Ukraine local self-government is developing and improving, although many are not satisfied with the pace of its development. At this stage in our country it is necessary to form a model of self-government, which would be based on local traditions and incorporate all the best from the models of other countries.

According to the President of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine V. Naniivska, it is advisable for our country to learn from the experience of Western countries that have established an effective system of power distribution, including powers and their financial support. In England, for example, the lowest level of authority is responsible for garbage collection (the local authority and, accordingly, the taxes collected for such purposes are fully directed to those authorities); education is overseen by a higher level (the county government, which fully withholds education taxes); central authorities, which, for example, withhold taxes on military security, bear full responsibility for it [4, p. 58].

In this way, the goal is achieved not only to building a clear system of accountability, but also to an efficient distribution of funds. These issues are so interconnected that the resolution of one determines the effectiveness of solving the other, the primary issue being the problem of financial security and the responsibility is already derived from the given one.

The basis of the local model of local self-government should be the system of financial institutions, which, however, is not yet complete in Ukraine. Practical experience during independence allows concluding that within the structure of the local financial institutions system in Ukraine the following institutes are formed: independent local budgets, extra-budgetary, currency and trust funds of local self-government bodies, local taxes and fees, municipal loans, municipal payments, utilities finances.

In this structure, the public service institution is only emerging, though foreign experience shows that it is foremost in the local finance system [3, p. 112]. This is due to the fact that the volume and form of local finances determine the allocation of state responsibilities for public services. Local governments build their own local finance systems according to the needs of public in alignment with their inventory, structure, scope and quality. In Ukraine, there is no clear legislative definition of the quantitative characteristics of services provided by different levels of executive power and local government, so the whole system of local financial institutions cannot be considered holistic.

Parallel to determining the parameters of services provided by the region, it is necessary to ensure the independence of local budgets. They are those funds that mobilize the bulk of the financial resources needed to provide public services. The basis for the independence of the local budget are its own and fixed revenues, which are defined in the legislation of Ukraine on the budget system. However, the legal acts do not provide a detailed and exhaustive list of local budget revenues, and the procedure for the formation and use of the own revenue sources is not clearly regulated. Thus, in this direction it is necessary to proceed to the formation of local, regional budgets

from the bottom to the top by stable standards of all taxes, to delegate to local and district bodies of state power the right to dispose of natural resources and land [7; 8].

It is also advisable to give local authorities the right to regulate and carry out foreign economic relations, to create special economic zones and districts. The consequence of such steps will be the ability of each region to carry out its internal economic policy, to ensure, within the limits of the powers delegated to it, the achievement of its own goals, which will contribute to the achievement of national goals [5, p. 72].

Improvement of the existing system of distribution of taxes and fees in the context of increasing the economic autonomy of local authorities requires the implementation of the following steps:

- 1) raising the level of own revenues of regional and local budgets;
- 2) bringing current legislation in line with existing sources of funding;
- 3) establishing fixed shares of each level of government in general taxes and securing them at the appropriate levels of budgets for a long period;
- 4) solving the problem of rational separation of expenditures and revenues between all units of the budget system;
- 5) defining the norms of distribution of national taxes between state and local budgets at the same level for all regions of the country;
- 6) providing targeted grants and subsidies to the regions and strengthening control over their use.

It is worth noting that the current state of economic autonomy of the regions and significant problems in the financial support of local self-government activities are largely due to the fact that the existing deployment of productive forces, the level of regional economic potential were determined not by the national interests of Ukraine, but by the current needs of the former Soviet Union, the consequences of which are still tangible. The concept of regional policy implemented in Ukraine envisages giving the regions considerable economic autonomy, clear separation of powers, conducting reasonable budgetary policy, and assisting the regions in the optimal allocation of productive forces. In our opinion, the consequences of implementation of this concept are already beginning to be felt in all regions of our country. Along with the expected economic growth, which is projected at the level of more than 5% per annum in 2020-2024 [11], as well as increasing the well-being of the population, the financial autonomy and economic security of the regions will increase.

The Association of Cities of Ukraine (ACU), which has been in operation since June 1992, is also intended to promote such growth. This Association was established after the official adoption of the European Declaration of Urban Rights dated 18.03.1992. The relevant document sets out 20 basic principles

that contribute to the comprehensive development of the population and urban infrastructure in Europe. The document focuses on security issues – legal, environmental, a number of topics dealing with social issues: the right to work, housing, recreation, health care and prevention, sports. Relevant issues are also addressed in the national declaration, and the main purpose of the ACU is to protect the legal rights and interests of its members in public authorities, to interact with governmental bodies and international organizations in order to become an effective socially oriented market economy. The ACU has demonstrated its need for the development of a democratic society and for improving the effectiveness of the local self-government bodies' growth over 17 years [12].

Conclusions. Summarizing the above, it should be noted that the solution of the problem of interaction between state and regional authorities at the present stage is largely restrained due to the lack of economic interest balance of the state and regions, state regulation on the division of management functions. In our opinion, the search for such a balance should become a priority area of scientific and practical research in the field of local self-government. The problem of introducing a new system of financial support for the activities of local self-government bodies cannot be solved only at the highest state level. It requires a comprehensive work of all executive and legislative bodies, scientific institutions, as well as a certain period of time. In order to accelerate its resolution, it is necessary first of all to complete the definition of social spending standards in individual areas in order to achieve equal provision of goods and services to the public at the expense of the budget in different territories.

Thus, in order to build an effective system of local self-government in our country and to achieve real economic security of the regions, it is necessary to implement a well-grounded comprehensive regional policy in all aspects of its manifestation.

REFERENCES:

1. Kis S., Malynovska G., Petrenko V., Yatsiuk O. (2019) Matrix of Personality Intelligent Characteristics as an Instrument for its Development Management. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), in series: Advances in Economics, Business and Management Research vol. 95. Khmelnytskyi, Ukraine, October 4-6, 2019. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.64>
2. Danylychuk R. B. (2019) Local resources management under condition of decentralisation. *Market Infrastructure*. no. 29, pp. 347-351. Available at: <http://www.market-infr.od.ua/uk/29-2019> (accessed 15 November 2019).
3. Kravchenko V. I. (1999) Mistsevi finansy Ukrainy [Local Finance of Ukraine], Kyiv: T-vo "Znannia", KOO. (in Ukrainian)
4. Nanivskaya V. (2007) Dvoinoi vlasty ne byvaet [There is no double power]. *Expert*. October 15-21. pp. 58-59. (in Russian)
5. Liberalizatsiia ekonomiky ta problemy upravlinnia rehionom [Liberalization of the economy and problems of regional governance] / Petrenko V. P. at al. Ivano-Frankivsk. 1998. (in Ukrainian)
6. Ekonomichni aspekty upravlinnia pryrodnyimi resursamy ta zabezpechennia staloho rozvytku v umovakh detsentralizatsii vlady v Ukraini [Economic aspects of natural resource administration and providing sustainable development in the context of power decentralization in Ukraine] / M. A. Khvesyuk, S. O. Lyzun (ed.). Kyiv: DU IEPSSR NANU. 2015. 71 p. (in Ukrainian)
7. Khvesyuk M., Sunduk A. (2018) U hri chy poza hroi? [In the game or out of the game?]. *Mirror weekly*. Vol. 50. 28 December, 2018. URL: https://dt.ua/ECOLOGY/u-gri-chi-poza-groyu-298148_.html (accessed 16 November 2019).
8. Holian V. A., Sakal O. V., Kalenska O. V. (2016) Osoblyvosti protsesu detsentralizatsii v systemi upravlinnia pryrodnyimi resursamy ta pryrodokorystuvanniam [Specifics of decentralization process in the administration system of natural resources and nature use]. *University Economic Bulletin*. Vol. 29 (1). pp. 81-88.
9. Danylychuk R. B. (2018) Principles and tools of financial and credit support of small business at the regional level. Proceedings of the International Scientific Conference "Universum View 2", (Sumy, October 19, 2018) Vinnytsia: Nilan-LTD. pp. 151-154.
10. Yatsiuk Oleh (2018) SMART-spetsializatsiia rozvytku rehionu yak vazhlyvyi napriam pidvyshchennia yoho konkurentospromozhnosti ta innovatsiinoi aktyvnosti [SMART-specialization of regional development as an important direction of improvement its competitiveness and innovative activity]. *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (edition topic: "Economy and management of oil and gas industry")*. vol. 2, no. 18, pp. 54-60.
11. Zrostannia ekonomiky na 40% ye realnoiui metoiu – Goncharuk. (2019) [Economy growth by 40% is a real goal – Goncharuk]. *Ukrinform*. 05 October, 2019. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2793936-zrostanna-ekonomiki-na-40-e-realnou-metou-goncaruk.html> (accessed 17 November 2019).
12. Association of Cities of Ukraine. About ACU. General information. URL: <http://2.auc.org.ua/page/zagalna-informatsiya-0> (accessed 17 November 2019).

Danylychuk Ruslan

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Management Theory
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

LOCAL RESOURCES MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

The purpose of the article. To find ways to increase the local governments effectiveness in the context of solving the economic problems of the region, based on a critical analysis of the world's experience in solving this issue.

Methodology. The following methods, methodological techniques and tools were used in the process of research: method of logical and historical approach, making managerial decisions, analysis and synthesis, a system approach.

Results. The main problem at all levels of government in Ukraine is the lack of a clear delineation of functions, financial support for their performance and responsibility between central and local authorities. Often, analytics note the duplication of certain functions of central government and local self-government, or the existence of an inefficient system of financial provision for certain functions at all levels of government. All this leads to inefficient organization of local government in our country, making ineffective management decisions, conflicts between individual branches and levels of government, etc.

Formation of local self-government financial base is one of the most important issues in building a highly efficient system of government in the country and in the region. Although there are no universal recipes for solving this problem in the world, as a rule, the financial resources of local authorities consist of two main parts: state payments in the form of grants and subsidies, as well as revenues from local taxes and fees. The types and rates of local taxes and fees also vary by country and territory. However, it is mainly based on real estate taxes, land, and income tax.

The basis for the financial independence of the regions must be the optimal consideration of the interests of the state, business structures, population and local self-government. However, it should be noted that unlimited financial independence of the regions has the same negative consequences as the excessive centralization in the use of financial resources. In Ukraine local self-government is developing and improving, although many people are not satisfied with the pace of its development. At this stage in our country it is necessary to form a model of self-government, which would be based on local traditions and incorporate all the best from the models of other countries.

In this way, the goal is achieved not only by building clear system of accountability, but also by an efficient distribution of funds. These issues are so interconnected that the resolution of one determines the effectiveness of solving the other, the primary issue being the problem of financial security and the responsibility is already derived from the given one.

The basis of the local model of local self-government should be the system of financial institutions, which, however, is not yet complete in Ukraine. Practical experience during independence allows concluding that within the structure of the system of local financial institutions in Ukraine the following institutions are formed: independent local budgets, extra-budgetary, currency and trust funds of local self-government bodies, local taxes and fees, municipal credit, municipal payments, utilities finances.

Practical implications. It is established that the solution of the problem of interaction between state and regional authorities at the present stage is largely restrained due to the lack of balance of state and regions economic interests, state regulation on the division of management functions. In our opinion, the search for such a balance should become a priority area of scientific and practical research in the field of local self-government.

The problem of introducing a new system of financial support for the activities of local self-government bodies cannot be solved only at the highest state level. It requires a comprehensive work of all executive and legislative bodies, scientific institutions, as well as a certain period of time. In order to accelerate its resolution, it is necessary first of all to complete the definition of social spending standards in individual areas in order to achieve equal provision of goods and services to the public at the expense of the budget in different territories.

Implementation of a well-grounded comprehensive regional policy in all aspects of its manifestation is a prerequisite for building an effective system of local self-government in our country and achieving real economic security for the regions.

Value/originality. In our work the models of local self-government and regional development financing in the world are analyzed and their elements which can be used in Ukraine are exposed. The basic ways of efficiency increase of local self-government bodies' activity in the context of decision of regional economic problems are determined in the article.

СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ

STRUCTURAL FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES IN THE REGION

УДК 332.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-71>**Мельник М.І.**

д.е.н., професор,
завідувач відділу просторового розвитку
Державна установа
«Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України»

Лещух І.В.

к.е.н., науковий співробітник відділу
просторового розвитку
Державна установа
«Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього
Національної академії наук України»

У статті досліджено структурні особливості зовнішньоекономічної діяльності в регіоні (на прикладі Запорізької області, яка належить до експортоорієнтованих регіонів України та входить у п'ятірку лідерів за обсягами експорту товарів). Зокрема, проаналізовано частку експорту у випуску товарів і послуг регіонів України у 2013–2017 рр.; основні показники зовнішньоекономічної діяльності Запорізької області; структуру зовнішньої торгівлі товарами та послугами Запорізької області у 2018 р. Досліджено сучасний стан та особливості прямого іноземного інвестування в Запорізьку область (зокрема, динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій, географічну та галузеву структуру прямих іноземних інвестицій). Встановлено перспективні галузі регіону для залучення прямих іноземних інвестицій (гірничо-металургійний комплекс, енергетика, транспортне машинобудування, двигунобудування, наука й освіта, інформаційно-комунікаційні технології, вирощування сільськогосподарської продукції, переробка сільськогосподарської продукції та виробництво продуктів харчування, індустрія гостинності, туризм, муніципальне господарство (ЖКГ, переробка ТПВ та медицина).

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, прями іноземні інвестиції, експорт товарів та послуг, товарна структура експорту, просторовий розвиток, регіональна економіка

В статье исследованы структурные особенности внешнеэкономической деятель-

ности в регионе (на примере Запорыжской области, которая относится к экспортоориентированным регионам Украины и входит в пятерку лидеров по объемам экспорта товаров). В частности, проанализированы доля экспорта в выпуске товаров и услуг регионов Украины в 2013–2017 гг.; основные показатели внешнеэкономической деятельности Запорыжской области; структура внешней торговли товарами и услугами Запорыжской области в 2018 г. Исследовано современное состояние и особенности прямого иностранного инвестирования в Запорыжскую область (в частности, динамику объема прямых иностранных инвестиций, географическую и отраслевую структуру прямых иностранных инвестиций). Установлены перспективные отрасли региона для привлечения прямых иностранных инвестиций (горно-металлургический комплекс, энергетика, транспортное машиностроение, наука и образование, информационно-коммуникационные технологии, выращивание сельскохозяйственной продукции, переработка сельскохозяйственной продукции и производство продуктов питания, индустрия гостеприимства, туризм, муниципальное хозяйство (ЖКХ, переработка ТБО и медицина).

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, прямые иностранные инвестиции, экспорт товаров и услуг, товарная структура экспорта, пространственное развитие, региональная экономика.

The article explores the structural features of foreign economic activity in the region (on the example of Zaporizhzhya region, which belongs to the export-oriented regions of Ukraine and is among the top five in terms of export of goods). In particular, the share of exports in the production of goods and services of Ukrainian regions in 2013–2017 has been analyzed; main indicators of foreign economic activity of Zaporizhzhya region; structure of foreign trade in goods and services of Zaporizhzhya region in 2018. The current state and features of foreign direct investment in Zaporizhzhya region (in particular, dynamics of FDI volume, geographical and sectoral structure of foreign direct investment) have been investigated. Promising industries of the region for attracting foreign direct investment are mining and metallurgical complex, energy, transport engineering, engine, science and education, information and communication technologies, agricultural production, processing of agricultural products and food production, tourism, industry municipal services, solid waste processing) and medicine. Based on a critical analysis of structural features of foreign economic activity in Zaporizhzhya region, its main strengths (developed inter-regional and international socio-economic ties; significant industrial and scientific and technical potential; availability of natural resources; own energy resources) and weak (spatial imbalance of business development) and institutional support infrastructure for business) parties; named opportunities (balancing the structure of exports of goods and services; inclusive business development; resource and information support; development of a network of non-governmental business support institutions); and threats (exacerbation of the military conflict in eastern Ukraine; shadowing the economy, etc.). The results of the study may form the basis for the development of the Regional Development Strategy for the period up to 2027, in particular, regarding the formation of the SWOT analysis of the socio-economic situation of Zaporizhzhya region; exploring the benefits, challenges and risks of the region; prioritizing smart specialization in the region.

Key words: foreign economic activity, foreign direct investment, export of goods and services, commodity structure of exports, spatial development, regional economy.

Постановка проблеми. Стабільний розвиток зовнішньоекономічної діяльності є запорукою становлення конкурентоспроможної економіки регіону та держави загалом, що є основою успішного суспільства та вимагає сприятливого ділового клімату.

Воєнні дії, які відбуваються в Україні впродовж останніх років, поставили перед державою низку нових викликів і завдань, пов'язаних зі збереженням взаємовідносин з її головними стратегічними

партнерами і водночас просуванням і зміцненням її позицій на міжнародній арені [1]. Тому подальшого розвитку потребують дослідження структурних особливостей зовнішньоекономічної діяльності регіонів в умовах зростаючої глобалізації економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різним аспектам зовнішньоекономічної діяльності та нарощування експортного потенціалу присвячено праці низки вітчизняних учених. Так, здебільшого

теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності висвітлюються у дослідженнях О. Гребельник [2], М. Дідківського [3]. У своїх працях колектив авторів Ю. Козак, Н. Притула та ін. [4] висвітлюють місце та роль регіону в системі зовнішньоекономічної діяльності, а також економіко-правове та функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Як чинник активізації просторового розвитку економіки України розглядає зовнішньоекономічну діяльність регіону М. Козік [5]. А державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем досліджують В. Крупін та С. Іщук [6].

Постановка завдання. Метою статті є оцінка структурних особливостей стану зовнішньоекономічної діяльності регіонів України в сучасних умовах, виявлення тенденцій розвитку їхніх зовнішньоекономічних зв'язків (на прикладі Запорізької області).

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2018 р. частка експорту у структурі ВВП України становила 45,2%, а в I півріччі 2019 р. – 47,5%. Тому від того, як саме складається картина зовнішньоекономічної діяльності регіонів країни, залежить стан економіки держави загалом.

Запорізька область належить до експортоорієнтованих регіонів України та входить у п'ятірку лідерів за обсягами експорту товарів. Загалом вартісна частина експорту становить 7,1% загальноукраїнського обсягу, і за цим показником область посідає 4 місце серед регіонів України.

У 2018 р. експорт товарів становив 3377,7 млн. дол. США, імпорт – 1764,7 млн. дол. США. Порівняно з 2017 р. експорт збільшився на 13,3% (на 396,8 млн. дол. США), імпорт – на 32,9% (на 436,6 млн. дол. США).

Частка експорту у випуску товарів і послуг Запорізької області у 2017 р. становила 27,6% (+ 3,5 в.п., порівняно із відповідним показником 2013 р.), що перевищило відповідний середній показник по Україні на 4,7 в. п. (табл. 1).

Порівняно з 2017 р. у 2018 р. експорт товарів та послуг збільшився на 13,1%. В області зберіга-

ється позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Зокрема, у 2018 р. відповідний показник становив 1613,0 млн. дол. США, а у 2017 р. – 1652,7 млн. дол. США (табл. 2).

Упродовж 2013–2017 рр. область наростила свій експортний потенціал з 64,2% до 78,4% у ВДВ (при цьому відповідні показники по Україні – 37,9% та 45,7%), що позитивно вплинуло на зростання конкурентоспроможності виготовленої продукції на міжнародному ринку і, відповідно, збільшення валютної виручки. Водночас зросла й частка експорту послуг у ВДВ – з 4% у 2013 р. до 4,5% – у 2017 р.

Найвища питома вага у структурі експорту в 2017 р. належала переробній промисловості (52,4%), оптовій та роздрібній торгівлі (27%) та добувній промисловості (8,3%).

У 2018 році в області було експортовано товарів на загальну суму 3377,7 млн. дол. США (відповідно до показника 2017 р. експорт збільшився на 13,3%), а послуг – 179,3 млн. дол. США (відповідно до показника 2017 р. збільшився на 4,4%).

Основу товарної структури експорту області становили (рис. 1):

- недорогоцінні метали та вироби з них – 61,8% (56,4% у 2017 р.);
- машини, обладнання та механізми – 15,2% (18,5% у 2017 р.);
- продукти рослинного походження – 6,5% (7,4% у 2017 р.).

При цьому порівняно з 2017 роком збільшився експорт: недорогоцінних металів та виробів з них на 24,0% (або на 403,4 млн. дол. США); продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості на 30,4% (або на 25,9 млн. дол. США).

Основу структури експорту послуг області у 2018 році становили (див. рис. 1):

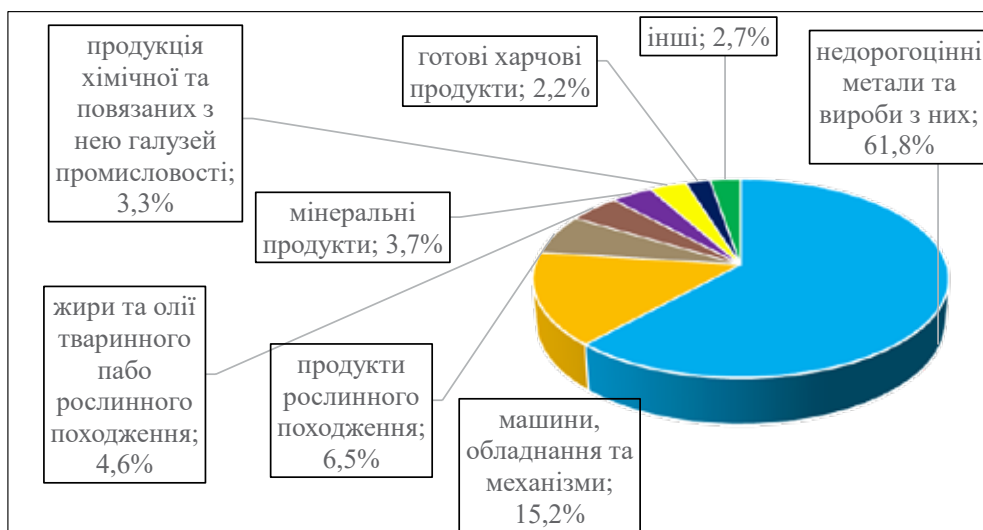
- послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій – 47,5%;
- транспортні послуги – 6,4%;
- ділові послуги – 22,1%;
- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 12,0%.

Таблиця 1

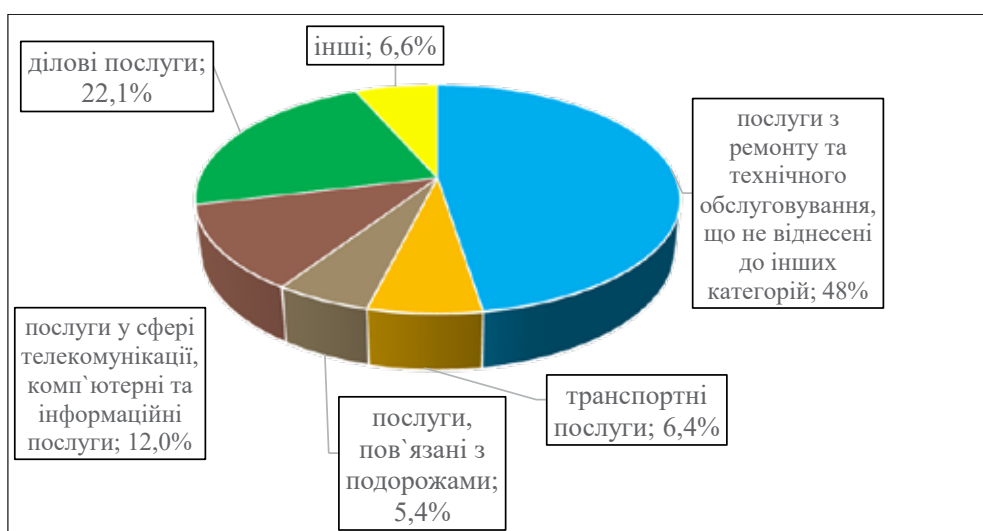
Частка експорту у випуску товарів і послуг регіонів України у 2013–2017 рр., %

Регіон	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	19,58	23,19	24,96	23,35	22,84
Запорізька	24,08	29,94	31,96	25,76	27,58
Дніпропетровська	24,45	27,20	30,64	28,33	27,28
Донецька	27,48	37,41	33,46	30,56	30,85
Львівська	10,88	14,34	18,20	18,69	19,05
Київська	13,38	15,46	18,52	17,59	15,78
Одеська	16,16	22,17	28,11	23,69	22,39
Харківська	10,64	12,53	13,15	10,21	10,42
Херсонська	7,79	9,88	8,63	8,76	8,80

Джерело: складено авторами за даними [7]



(а)



(б)

Рис. 1. Структура зовнішньої торгівлі товарами (а) та послугами (б) Запорізької області у 2018 р., %

Джерело: складено авторами за даними [8]

Таблиця 2

Основні показники зовнішньоекономічної діяльності Запорізької області у 2013 р., 2015 р. та 2017 р.

Показники	2013	2015	2017
Сальдо у зовнішній торгівлі товарами та послугами, тис. дол. США	2041389,6	1921952,6	1772242,2
Експорт товарів та послуг, тис. дол. США, у тому числі:	3907216,6	3074092,2	3152626,4
експорт товарів	3678506,8	2931027,4	2980860,6
частка експорту товарів у загальному обсязі експорту, %	94,1	95,3	94,6
частка експорту товарів у ВДВ, %	64,2	90,8	78,4
частка експорту товарів у ВДВ, % (Україна)	37,9	49,3	45,7
експорт послуг	228709,8	143064,8	171765,8
частка експорту послуг у загальному обсязі експорту, %	5,9	4,7	5,4
частка експорту послуг у ВДВ, %	4,0	4,4	4,5
частка експорту послуг у ВДВ, % (Україна)	8,5	12,6	11,0

Джерело: складено авторами за даними [7]

Позитивним щодо попереднього року є ріст послуг із будівництва (55,5%), а також послуг, пов'язаних із використанням інтелектуальної власності (270,2%).

Область стабільно розширює коло країн – кількість торговельних партнерів у 2018 році становила 162 країни (у 2017 році – 152 країни).

Основними партнерами Запорізької області щодо експорту є країни ЄС, на ринки яких у 2018 р. було експортовано 26,9% загального обсягу експорту товарів (на загальну суму 907,5 млн. дол. США), що на 4,8% більше порівняно з 2017 р. (865,9 млн. дол. США). За обсягами торгівлі переважає Італія – 4,1% (у 2017р. – 5,2%), Польща – 3,5% (у 2017р. – 5,0%), Німеччина – 3,0% (у 2017р. – 2,5%) Греція – 2,9% (у 2017р. – 1,4%).

Триває диверсифікація експорту продукції в напрямі освоєння азійсько-африканського ринкового простору, частка якого у 2018 році становила 41,2% або 1374,0 млн. дол. США (частка ринку Азії у 2018 році становила 32,1% (1065,1 млн. дол. США), Африки 9,1% (308,9 млн. дол. США). За обсягами експорту товарів на цьому ринку переважає Туреччина – 12,8% (у 2017р. – 11,9%), Китай – 6,1% (у 2017р. – 4,7%), Індія – 3,6% (у 2017р. – 2,9%), ОАЕ – 3,2% (у 2017р. – 2,0%), Єгипет – 3,2% (у 2017р. – 2,9%).

В області діють 15 міжрегіональних угод про співробітництво з регіонами іноземних країн: Королівство Марокко, Республіка Білорусь, Республіка Болгарія, Грузія, Республіка Ірак, Казахстан, Китайська Народна Республіка, Словацька Республіка, Узбекистан). Щороку розробляється банк комерційних пропозицій запорізьких виробників та реєстр виставкових заходів із метою інформування зацікавлених іноземних бізнес-структур та пошуку партнерів для місцевих ділових кіл.

З метою розширення ринків збуту продукції підприємств регіону, збільшення кола іноземних партнерів, налагодження нових ділових контактів для збільшення обсягів експорту проводяться бізнес-місії, виставкові заходи, презентації економічного та інвестиційного потенціалу серед потенційних партнерів за кордоном та під час зустрічей керівництва області з офіційними та бізнес-делегатіями іноземних країн.

Прямі іноземні інвестиції в Запорізьку область. Упродовж 2015–2017 рр. спостерігалось збільшення надходжень акціонерного капіталу нерезидентів в економіку області. У 2017 р. надійшло близько 44,7 млн. дол. США, що у 2 рази перевищило відповідний показник 2016 р. та на 106% показник 2015 р.

Станом на 01.01.2019 р. загальний обсяг інвестицій, вкладених в економіку області становив 901,0 млн. дол. США (рис. 2), що становить 2,7% від загального обсягу інвестованих в економіку України коштів.

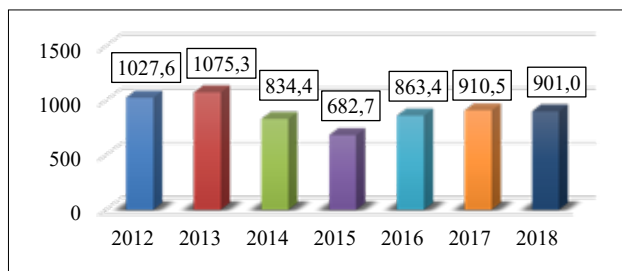


Рис. 2. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій у Запорізькій області в 2012–2018 рр., млн. дол. США (накопичувальним підсумком)

Джерело: складено авторами за даними [8]

За вказаним вище показником Запорізька область посідає 8 місце в країні, поступаючись лише таким потужним областям, як Київська, Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Полтавська та Одеська.

На кінець 2018 р. у розрахунку на одного мешканця обсяг прямих іноземних інвестицій в області становив 526,3 дол. США (6 місце по Україні). Основними причинами стабільного надходження акціонерного капіталу нерезидентів в економіку Запорізької області стали стабілізація (регулювання) політичної та економічної ситуації в країні та області, прискорення реформ в різних галузях економіки та влади, проведення децентралізації.

Інвестиції в область у 2018 р. надійшли із 51 країни світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає майже 96% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, належать Кіпр (404,1 млн. дол. США), Нідерланди (47,3 млн. дол. США), Естонія (32,4 млн. дол. США), Швеція, Республіка Корея, Словаччина, Швейцарія, Бермудські Острови, Панама та Беліз (рис. 3).

З початку інвестування з країн ЄС в область надійшло 695,7 млн. дол. США інвестицій (77,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 205,2 млн. дол. США (22,7%).

Найвищий обсяг прямих іноземних інвестицій у 2018 р. було вкладено в суб'єкти господарювання міст Запоріжжя (94,9% від загального обсягу) та Бердянська, а також Вільнянського та Запорізького районів.

Привабливими для іноземних інвесторів були підприємства промисловості, оптової та роздрібно-торгівлі, а також наукова, технічна, фінансова та страхова діяльність (рис. 4).

Підприємствами промисловості освоєно 630,1 млн. дол. США інвестицій (69,9% загального обсягу), з них (у розрізі видів економічної діяльності):

- машинобудування (крім ремонту і монтажу машин і устаткування) – 201,3 млн. дол. США;
- виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 189,9 млн. дол. США;

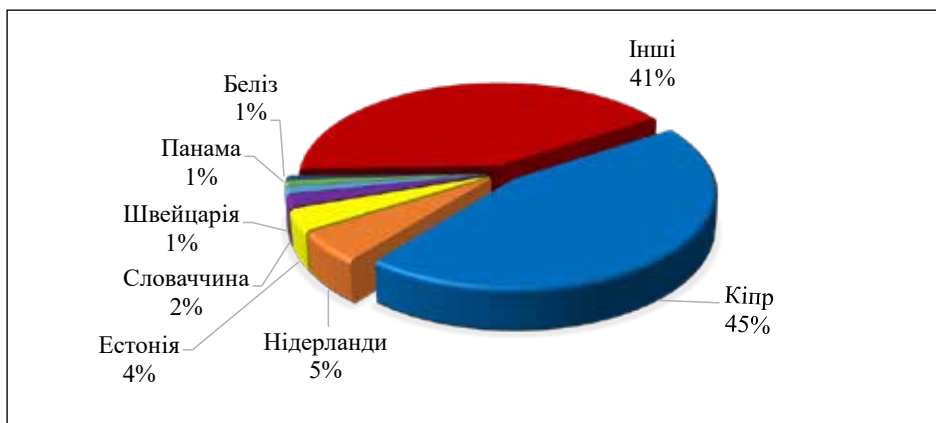


Рис. 3. Географічна структура прямих іноземних інвестицій в економіку Запорізької області станом на кінець 2018 р., %

Джерело: складено авторами за даними [8]

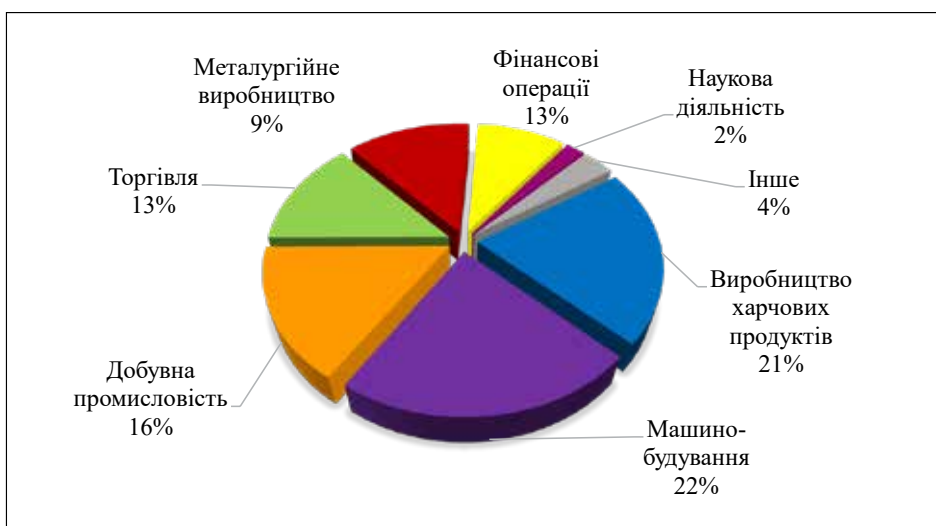


Рис. 4. Галузева структура прямих іноземних інвестицій в економіку Запорізької області у 2018 р., %

Джерело: складено авторами за даними [8]

– металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (крім виробництва машин і устаткування) – 83,7 млн. дол. США.

У підприємства оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів надійшло 118,5 млн. дол. США іноземних інвестицій; в організації, що здійснюють операції з нерухомим майном – 109,9 млн. дол. США; професійну, наукову та технічну діяльність – 15,4 млн. дол. США; фінансову та страхову діяльність – 7,4 млн. дол. США.

На імідж регіону загалом та на його інвестиційну привабливість позитивно впливає успішний досвід реалізації низки масштабних інвестиційних проектів всесвітньо відомими підприємствами з іноземним капіталом.

У 2018 році в регіоні діяло 347 підприємств-реципієнтів прямих іноземних інвестицій, більшість з яких зареєстрована у м. Запоріжжя.

За підтримки Запорізької облдержадміністрації на території області у 2018 р. продовжено реалізацію масштабних інвестиційних проектів із будівництва парків вітрових (інвестори – ТОВ «Вінд Пауер» ДТЕК, Euro Cape New Energy) та сонячних електростанцій (інвестор – ТОВ «Токмак Солар Енерджи»), а також перевантажувальних терміналів (інвестор – ТОВ СП «НІБУЛОН»). Саме ці проекти акумулювали левову частку прямих іноземних інвестицій області [9].

Іншими потужними підприємствами області з іноземним капіталом є ПАТ «ЗМК «Запоріжсталь» (країни-інвестори Кіпр, Велика Британія), ПрАТ «Запорізький залізорудний комбінат» (Словаччина), КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» (Австрія), ЗАТ «ІВЕКО-Мотор Січ» (Італія), АТ «ДТЕК Дніпроенерго» (Нідерланди, Кіпр), ПАТ «Український графіт» (Естонія), ПрАТ «Карслберг

Україна» (Швеція), ПрАТ «Запоріжжкран» (Фінляндія), ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» (Кіпр), ТОВ «Єврофрут Компані» (Китай), ПрАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» (Республіка Корея) [8].

Перспективними галузями регіону для залучення прямих іноземних інвестицій сьогодні є гірничо-металургійний комплекс, енергетика, транспортне машинобудування, двигунобудування, наука і освіта, інформаційно-комунікаційні технології, вирощування сільськогосподарської продукції, переробка сільськогосподарської продукції та виробництво продуктів харчування, індустрія гостинності, туризм, муніципальне господарство (ЖКГ, переробка ТПВ) та медицина.

Загалом, основною метою залучення інвестицій в економіку Запорізької області є поліпшення інвестиційного клімату області, підвищення ефективності інвестиційної діяльності, створення умов для зростання надходжень прямих іноземних інвестицій, передусім у галузі високотехнологічного виробництва, а також для забезпечення модернізації регіональної економіки, інфраструктури та соціальної сфери на основі ефективного використання наявного потенціалу та конкурентних переваг Запорізької області.

Різноманітність джерел і форм залучення інвестицій вимагає від організаторів інвестиційної діяльності відповідних різнопланових теоретичних знань і практичних навичок. Такі високопрофесійні знання і навички не можуть бути отримані і розвинуті без відповідних інституцій, які займаються конкретними формами залучення інвестицій на постійні основі. Крім того, для ведення інвестиційної діяльності необхідно бути не лише поінформованими про наявні ресурси, а й сформувані відносини довіри між інвесторами та отримувачами інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений критичний аналіз структурних особливостей зовнішньоекономічної діяльності у Запорізькій області дав змогу виявити такі її основні:

– **сильні сторони:** розвинені міжрегіональні та міжнародні соціально-економічні зв'язки; легкість та простота процедур із започаткування бізнесу в регіоні (за вказаним показником у рейтингу ведення бізнесу область отримала 80 балів із 100 можливих); значний промисловий та науково-технічний потенціал; наявність природних ресурсів; власних енергоресурсів; вищий рівень прибутковості підприємств регіону, ніж у середньому по Україні; експортоорієнтованість економіки регіону, що свідчить про конкурентоздатність місцевої продукції на міжнародних ринках; наявність інституційної інфраструктури підтримки бізнесу; співпраця з проектами міжнародної технічної допомоги;

– **слабкі сторони:** територіальних (просторовий) дисбаланс розвитку бізнесу (левова частка

суб'єктів господарювання регіону сконцентрована в обласному центрі – м. Запоріжжя); територіальний (просторовий) дисбаланс розвитку інституційної інфраструктури підтримки бізнесу – найвища частка зазначених об'єктів розміщена в обласному центрі – м. Запоріжжя;

а також вказати на:

– **можливості:** розвиток міжнародних зв'язків і співробітництва в контексті інтеграції до світового і європейського середовища; організація системної взаємодії учасників екосистеми залучення інвестицій; проведення процесів дерегуляції, децентралізації, реформа територіальної організації влади в Україні; поглиблення інтеграції з ЄС; збалансування структури експорту товарів та послуг у розрізі країн-торгових партнерів регіону; диференціація структури експорту послуг шляхом збільшення у ній кількості видів послуг; інклюзивний розвиток бізнесу, ресурсне та інформаційне забезпечення; забезпечення зручних та якісних умов надання адміністративних послуг; організаційне забезпечення залучення для роботи в області міжнародних консалтингових компаній, які займаються залученням інвестицій; розвиток мережі недержавних інституцій підтримки бізнесу;

– **загрози:** загострення воєнного конфлікту на сході України, розширення його території; низькі позиції України в рейтингу ведення бізнесу (Doing Business–2019) – 71 місце з-поміж 190 країн світу; відсутність комплексної імплементації усталених і прийнятних у міжнародній практиці стандартів у сфері інвестування (організаційних, інституційних, маркетингових тощо); відсутність професійної інституції у сфері пошуку, залучення та супроводу іноземних інвесторів і, як наслідок, низька промоція області (її інвестиційного потенціалу) за кордоном; погіршення макроекономічної та демографічної ситуації, подальша тінізація економіки; збільшення відтоку трудових кадрів (включно з робочими спеціальностями) за кордон.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карп'як М., Попадинець Н. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України в умовах російської агресії: структурні особливості. Регіональна економіка. 2016. № 1. С. 51–58.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 432 с.
3. Дідківський М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 462 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія / Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
5. Козік М.О. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України як чинник активізації просторового розвитку економіки країни. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014.

№ 1. С. 138–143. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2014_1_23 (дата звернення: 18.11.2019).

6. Крупін В.Є. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем : монографія / В. Є. Крупін ; наук. ред. С. О. Іщук. Львів, 2009. 218 с.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.09.2019).

8. Опис стратегічного аналізу Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності до проекту Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2027 року. Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Запорізької обласної державної адміністрації. URL: <https://www.zoda.gov.ua/article/777/upravlinnya-zovnishnih-znosin-ta-zed.html> (дата звернення: 10.09.2019).

9. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації. URL: <https://www.zoda.gov.ua/> (дата звернення: 11.09.2019).

REFERENCES:

1. Karpyak M., Popadynecz N. (2016) Zovnishnoekonomichna diyalnist regioniv Ukrainy v umovakh rosijs'koyi agresiyi: strukturni osoblyvosti [Foreign Economic Activity of Ukrainian Regions in the Conditions of Russian Aggression: Structural Features]. *Regional economy*. no. 1. pp. 51–58.

2. Grebelnik O. P. (2008) *Osnovy zovnishnoekonomichnoji dijalnosti* [Fundamentals of foreign economic activity]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)

3. Didkivsky M. (2006) *Zovnishnoekonomichna dijalnist pidpryemstva* [Foreign economic activity of the enterprise]. Kiev: Znannya. (in Ukrainian)

4. Yu. Kozak, N. Pritula, O. Ermakova and others (2016) *Zovnishnoekonomichna dijalnistj: pid-*

pryjemstvo-region [Foreign economic activity: enterprise-region] / Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)

5. Kozik M. (2014) *Zovnishnoekonomichna dijalnistj regioniv Ukrainy jak chynnyk aktyvizacii prostorovogho rozvytku ekonomiky krajiny* [Foreign Economic Activity of the Regions of Ukraine as a Factor of Activation of Spatial Development of the National Economy]. *Bulletin of Chernihiv State Technological University*. no. 1. pp. 138–143. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2014_1_23 (accessed 18 November 2019).

6. Krupin V. (2009) *Derzhavne rehuljuvannja zovnishnoekonomichnoji dijalnosti terytorialnovyrobnychkh system* [State regulation of foreign economic activity of territorial production systems]. Lviv. (in Ukrainian)

7. Ofitsynyy sayt Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 10 September 2019).

8. *Opyz stratehichnoho analizu Upravlinnya zovnishnikh znosyn ta zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti do proektu Stratehiyi rehional'noho rozvytku Zaporiz'koyi oblasti na period do 2027 roku* [Description of the strategic analysis of the Department of External Relations and Foreign Economic Activity to the draft Strategy of Regional Development of Zaporizhzhia Oblast for the period until 2027] – *Upravlinnya zovnishnikh znosyn ta zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti Zaporiz'koyi oblasnoyi derzhavnoyi administratsiyi* [Department of External Relations and Foreign Economic Activity of Zaporizhzhia Oblast State Administration] Available at: <https://www.zoda.gov.ua/article/777/upravlinnya-zovnishnih-znosin-ta-zed.html> (accessed 10 September 2019).

9. Ofitsynyy sayt Zaporiz'koyi oblasnoyi derzhavnoyi administraciyi [Official site of Zaporizhzhia regional state administration]. Available at: <https://www.zoda.gov.ua/> (accessed 11 September 2019).

Melnyk Mariana

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Spatial Development
State Institution "Institute for Regional Research
named after M.I. Dolishniy of the
National Academy of Sciences of Ukraine"

Leshchukh Iryna

Candidate of Economic Sciences,
Researcher at Department of Spatial Development
State Institution "Institute for Regional Research
named after M.I. Dolishniy of the
National Academy of Sciences of Ukraine"

STRUCTURAL FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES IN THE REGION

Relevance of research. The steady development of foreign economic activity is the key to the development of a competitive economy of the region and the state as a whole, which is the basis of a successful society and requires a favorable business climate.

The hostilities that have been taking place in Ukraine over the past few years have raised a number of new challenges and challenges for the country to maintain its relationship with its main strategic partners while promoting and strengthening its position in the international arena. Therefore, further development requires the study of the structural features of foreign economic activity of regions in the context of increasing globalization of economic processes.

The purpose of the article. To assess the structural features of the state of foreign economic activity of the regions of Ukraine in modern conditions, to identify trends in the development of their foreign economic relations (on the example of Zaporizhzhya region).

Methodology. In the course of the research, the share of exports in the output of goods and services of the regions of Ukraine in 2013–2017 was analyzed; main indicators of foreign economic activity of Zaporizhzhia region; structure of foreign trade in goods and services of Zaporizhzhia region in 2018.

The current state and features of foreign direct investment in Zaporizhzhia region (in particular, dynamics of foreign direct investment volume, geographical and sectoral structure of foreign direct investment) have been investigated. The major investor countries are identified, accounting for almost 96% of the total foreign direct investment in the region.

Results. Established promising industries of the region to attract foreign direct investment (mining and metallurgical complex, energy, transport engineering, engine, science and education, information and communication technologies, agricultural production, processing of agricultural products and food production, tourism, industry, industry (housing and communal services, solid waste processing) and medicine).

Based on a critical analysis of structural features of foreign economic activity in Zaporizhzhya region, its main strengths (developed inter-regional and international socio-economic ties; significant industrial and scientific and technical potential; availability of natural resources; own energy resources) and weak (spatial imbalance of business development) and institutional support infrastructure for business) parties; named opportunities (balancing the structure of exports of goods and services; inclusive business development; resource and information support; development of a network of non-governmental business support institutions); and threats (exacerbation of the military conflict in eastern Ukraine; shadowing the economy, etc.).

Practical implications. The results of the study may form the basis for the development of the Regional Development Strategy for the period up to 2027, in particular, regarding the formation of the SWOT analysis of the socio-economic situation of Zaporizhzhia region; exploring the benefits, challenges and risks of the region; prioritizing smart specialization in the region.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЕРЕРОБКИ ТА УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ
APPROACHES TO TREATMENT OF WASTE PROCESSING AND DISPOSAL

У статті порушена проблема глобальної екологічної кризи. Зазначено, що ситуація, що склалася в Україні у сфері поводження з відходами, є вкрай незадовільною та досягла своєї критичної точки. Зокрема, це стосується сфери забезпечення їх збирання, перероблення та утилізації, а також залучення у господарський обіг. Негативним показником для народу України є те, що держава є європейським лідером за кількістю відходів на душу населення. Розглянуто масштаби утворення і накопичення відходів в Україні. Проаналізовано шляхи вирішення проблеми з утилізації сміття в країнах світу. Наведені приклади розроблених ефективних технологій сортування сміття. Запропоновано заходи з переробки або утилізації відходів з урахуванням економічної, політичної та екологічної ситуації в Україні. Вважаємо, що основним фактором, що впливає на стан навколишнього середовища, є екологічна свідомість суспільства і рівень виховання населення.

Ключові слова: відходи, екологічна криза, екологія, забруднення, навколишнє середовище, сміття, сортування, утилізація.

В статті затронута проблема глобального екологічного кризису. Отмечено,

что ситуация, сложившаяся в Украине в сфере обращения с отходами, является крайне неудовлетворительной и достигла своей критической точки. В частности, это касается сферы обеспечения их сбора, переработки и утилизации, а также вовлечения в хозяйственный оборот. Отрицательным показателем для народа Украины является то, что государство является европейским лидером по количеству отходов на душу населения. Рассмотрены масштабы образования и накопления отходов в Украине. Проанализированы пути решения проблемы по утилизации мусора в странах мира. Приведены примеры разработанных эффективных технологий сортировки мусора. Предложены мероприятия по переработке и утилизации отходов с учетом экономической, политической и экологической ситуации в Украине. Считаем, что основным фактором, влияющим на состояние окружающей среды, является экологическое сознание общества и уровень воспитания населения.

Ключевые слова: отходы, экологический кризис, экология, загрязнение, окружающая среда, мусор, сортировка, утилизация.

УДК 504.064.47

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-72>

Вороніна В.Л.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

Вотінова О.С.

студент
Полтавська державна аграрна академія

Стрельнік С.В.

студент
Полтавська державна аграрна академія

The article considers the problem of the global environmental crisis. The situation in Ukraine is unsatisfactory. She has reached a critical point. This applies to collection, processing and disposal. Ukraine is the European leader in terms of waste per capita. This problem is very relevant. Solution required. Environmental degradation is an indicator of low environmental awareness in society. These are big problems: new modifications of the disease; decreased immunity; tumors; extinction of flora and fauna. Ecology is deteriorating every year. The atmosphere is polluted. Environmental problems combine various scientific knowledge and areas of practical activity. Ukraine adopted a law on waste. It outlines general aspects of waste management. The legal, organizational and economic foundations of the activity are determined. However, unfortunately, the law does not apply. There is no waste management policy in Ukraine. This leads to the loss of millions of tons of resource-consuming materials. But the country is gradually moving towards solving the problem of waste disposal. The National Waste Management Strategy stipulates that the disposal of solid waste in landfills should be reduced from 95% (in 2016) to 50% (in 2023) and up to 30% (in 2030). The purpose of the study is to analyze and directions for solving the problems of waste disposal in Ukraine and study the experience of leading countries of the world. The article discusses ways to solve the problem of waste disposal in some countries of the world. There is no waste management policy in Ukraine. This leads to the loss of millions of tons of resource-intensive materials. We believe that the modern system needs a new model to resolve these relations: distribution of responsibility; stimulation of citizens. We offer activities: ensuring the legislative framework; use of separate waste collection programs; garbage collection system; fines for the removal and release of garbage; production of environmentally friendly goods, etc. We believe that the main factor influencing the state of the environment is the environmental consciousness of society and education of the population. Ukraine can choose its own path for waste recycling and disposal.

Key words: waste, ecological crisis, ecology, pollution, environment, garbage, sorting, disposal.

Постановка проблеми. Глобальна екологічна криза є реалією сьогодення. Руйнування навколишнього середовища є насамперед індикатором низького рівня екологічної свідомості суспільства. Забруднення екології породжує великі проблеми: виникнення нових модифікацій захворювань, що передаються генетично; зниження загального рівня імунітету; пухлини; проблеми репродуктивної функції; вимирання цілих видів флори і фауни тощо. Екологічна ситуація погіршується з кожним роком, забруднюється все більша частина атмосфери.

Ситуація, що склалася в Україні у сфері поводження з відходами, є вкрай незадовільною та досягла своєї критичної точки. Зокрема, це стосується сфери забезпечення їх збирання, перероблення та утилізації, а також залучення у господарський обіг. Негативним показником для українців є те, що наша держава є європейським лідером за кількістю відходів на душу населення. Ця проблема нині дуже актуальна і вимагає якнайшвидшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання відвернення глобальної екологічної кризи

об'єднують усі наукові знання та галузі практичної діяльності на єдиній науковій основі. Дослідженнями в цій сфері займаються низка вітчизняних і зарубіжних учених: Э. Байєр, Г. Сапожнікова, У. Рис, С.С. Юфіт, П. Коннетт, Р. Мюррей, М. Джессен, В. Доскіч, Т. Харченко, Ю. Сагайдак, Ю. Кутова та ін.

В Україні діє Закон «Про відходи», в якому зазначені загальні аспекти поводження з відходами та визначено правові, організаційні та економічні засади діяльності, пов'язаної із запобіганням або зменшенням обсягів утворення відходів, їх збиранням, перевезенням, зберіганням, сортуванням, обробленням, утилізацією та видаленням, знешкодженням та захороненням, а також із відверненням негативного впливу відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини на території України [6]. Проте, на жаль, Закон не діє повною мірою.

Україна є унікальною країною за загальною кількістю відходів, в тому числі небезпечних, та за дефіцитом уваги до цього питання.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз і визначення напрямів вирішення проблем з утилізації відходів в Україні, ґрунтуючись на досвіді провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За статистичними даними, кожна людина Землі створює в середньому приблизно 1 кг побутових відходів щодобово [2]. В Україні щорічно утворюється 35 млн. м³ побутових відходів, тобто близько 0,8 м³ на одного жителя. Ці відходи складаються на звалищах, що займають понад 7 тис. га землі. Загальна площа звалищ становить майже 5% території країни, що можна порівняти з розмірами Чернівецької області. За підрахунками екологів, Україна накопичила 54 млрд. м³ відходів; щороку сміттєві полігони поповнюються приблизно на 15–17 млн. т [1].

Більшість звалищ для сміття не відповідають вимогам щодо забезпечення екологічної безпеки. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, 4,2% полігонів побутових відходів в Україні переповнені, 16% не відповідають нормам екологічної безпеки, а 30% потребують паспортизації. Із 770 звалищ 80% не обладнані системами захисту від забруднення ґрунтів, води і повітря. З кожним роком цей показник стає все гіршим [4].

На протязі багатьох років кількість побутових відходів постійно зростала. На це впливає ціла низка факторів, у т. ч. зміна способу життя людей, які використовують все більше пакувальних і обгорткових матеріалів.

На сміттєзвалищах знаходяться різні види відходів, що руйнують навколишнє середовище: промислові, до складу яких входять залишки напівфабрикатів, матеріалів та сировини, що утворилися

під час виробництва продукції або втратили повністю чи частково свої споживчі властивості; тверді та рідкі відходи, які утворюються в результаті життєдіяльності людей та амортизації предметів побуту; споживчі (вироби та машини, які втратили свої споживацькі властивості внаслідок фізичного або морального зношення); будівельні; відходи, що утворилися внаслідок сільськогосподарського виробництва; радіоактивні (невикористані радіоактивні речовини та матеріали, які утворюються під час роботи ядерних реакторів, виробництва і застосування радіоактивних ізотопів) тощо [7].

За даними дослідження встановлено, що до складу міських твердих побутових відходів входять:

- харчові відходи – 21–45%;
- деревина – 1,5–5%;
- залізо і його сплави – 10%;
- скло – 3–12%;
- гума і шкіра – 1–4%;
- пластмаси – 1,5–5%;
- папір, картон – 20–40%;
- алюміній – 1%;
- текстиль – 4–7%;
- інші матеріали – 1–3% [8].

У розвинутих країнах світу давно працює система роздільного збирання та переробки відходів, коли сортують не лише скляну і пластикову тару, як це роблять в Україні, а й папір, відходи від їжі, поліетилен тощо. Однак українцям до цього ще далеко, бо не кожен може відсортувати навіть щось одне, наприклад ту ж саму тару.

Встановлено, що для задоволення: потреб однієї людини в їжі, одязі та житлі за рік витрачається близько 20 т різної сировини, але тільки 5–10% сировини переходить у кінцевий продукт, а 90–95% моментально йде у відходи [8].

У країнах Європи частка роздільного сміття становить приблизно 85%; 15%, що залишилися, спалюють екологічно чистим способом або ж переробляють за допомогою інноваційних енергозберігаючих технологій.

У табл. 1 розглянуто шляхи вирішення проблеми з утилізації сміття в деяких країнах світу.

У Швеції, Норвегії, Данії, Нідерландах та інших країнах, у яких сфера поводження зі сміттям доведена до максимальної ефективності, на звалища потрапляє менше 5% сміття, з якого «вичавлюють» усе, що тільки можна. В Україні ж на звалища потрапляє більше 93%. При цьому закон «Про відходи» забороняє з 1 січня 2018 року захоронювати на полігонах не перероблені тверді побутові відходи [6].

В Україні відсутня політика поводження з відходами. Це щороку призводить до втрати мільйонів тонн ресурсоцінних матеріалів, які потенційно могли би бути введені у господарський обіг. За підрахунками екологів, у твердих побутових відходах

Шляхи вирішення проблеми з утилізації сміття в країнах світу

Країна	Шляхи вирішення проблеми
Австрія	Впроваджено концепцію «циркулярної економіки», за якою сміття стає сировиною для виробництва нових речей. Застосовується біотехнологія, що дозволяє розщеплювати пластик. Для цього використовується особливий грибок фермент, який здатен розщеплювати полімери на прості мономерні елементи. Так забезпечується «колообіг пластику» – відхід від одного продукту використовується для створення іншого
Британія	Застосовується «анаеробне розщеплення» (використання бактерій для переробки харчових відходів і отримання біогазу та біодобрива)
Німеччина	Усі виробники зобов'язані стягувати 0,2 євро за бляшані банки і невеликі пляшки і близько 0,37 євро за більш велику тару. Покупцям відшкодовують гроші після того, як вони повернуть використаний посуд. Кошти від цієї заставної ціни розподіляються так: 85% – на організацію збору тари, 15% – на переробку
Польща	Побудовано понад 100 об'єктів, що займаються обробкою відходів. Спеціальний закон поклав край нелегальним сміттєзвалищам, а люди почали сортувати відходи
Фінляндія	Житлові будинки, магазини та підприємства мають зручні точки збору відходів. Практикується система заставної вартості упаковки (під час купівлі продукту покупець платить ще й за упаковку)
Франція	Кожне звалище оснащено спеціальними баками: для скла, паперу та іншого сміття. На кожному баку є мікрочіп, який автоматично фіксує час наповнення і час вивезення сміття. Сміттєвози обладнані зчитувальними пристроями та бортовими комп'ютерами, які автоматично зчитують цю інформацію та відправляють її на центральний комп'ютер диспетчерської. Логістики, аналізуючи наповнення смітників, розраховують оптимальні маршрути машин і робочі зміни
Швеція	Використовується технологія «енергія-зі-сміття». Приблизно 2,5 млн. т сміття щороку спалюється для вироблення електрики та тепла. 99% сміття використовується як паливо для електростанцій та як сировина для виробництва
Японія	100%-й результат у вторинному промисловому використанні алюмінієвих банок. Утилізації підлягає кожен чек та будь-який проізний квиток

Джерело: сформовано на основі [7; 8]

в середньому може міститися до 40% цінних матеріалів. З огляду на те, що в Україні здебільшого збирають відходи в «загальні» контейнери, потенційна вторсировина псується і забруднюється, і кількість цінних ресурсів знижується до 5–10%.

Але наша країна поступово рухається у напрямі до вирішення проблеми усунення відходів. Прийнята в 2017 році Національна стратегія з управління відходами зобов'язала, що обсяг захоплення твердих побутових відходів на сміттєвих полігонах повинен скоротитися з 95% (у 2016 році) до 50% в 2023 році і до 30% в 2030 році [3]. Однак торішній показник не встигає за заданим темпом: кількість похованих відходів у 2018 році зменшилася всього на 1,2%. За словами експертів, ситуація у сфері поводження з відходами кардинально не зміниться, поки сортування та переробка сміття не стануть прибутковою справою для інвесторів.

Вважаємо, що сучасна система потребує нової моделі врегулювання цих відносин: розподіл відповідальності за утворені відходи; стимулювання громадян до екологічної свідомості та поведінки. Але перейняти досвід провідних країн світу для вирішення цієї проблеми, на наш погляд, досить складно, враховуючи політичні, економічні, соціальні та інші особливості країни. На цьому етапі розвитку українського суспільства найефективнішим, на нашу думку, інструментом на шляху до вирішення проблеми глобального скупчення сміття є поділ відходів.

У деяких країнах крім звичайних контейнерів для сміття встановлюють різнокольорові баки для збору окремих видів вторинної сировини. Цікаво, що така тенденція активно розвивається сьогодні і в Україні. Окремий колір бака позначає вид матеріалу, наприклад синій – газети, журнали і картон; зелений – скло; жовтий – пластикові упаковки; коричневий – батарейки; чорний – органічні залишки; червоний – відходи, що не можуть бути переробленими; помаранчевий – пластикові пляшки і пластикові упаковки.

Деякі експерти відзначають, що користь від кольорових контейнерів – збір вторсировини для переробних підприємств – сильно перебільшена:

– по-перше, особи без певного місця проживання витягають із сміттєвих баків все корисне, що можна здати в найближчому пункті прийому вторсировини;

– по-друге, немає ніякої гарантії, що до питання роздільного збору відходів будуть підходити досить відповідально і стануть наповнювати контейнери суворо за призначенням;

– по-третє, навіть зібране окремо сміття доведеться ще раз сортувати на підприємствах [1, 8].

У підсумку виходить, що вітчизняної вторсировини не вистачає для повноцінної роботи українських переробних підприємств (таблиця 2), тому його навіть закупають за кордоном. Так, у минулому році підприємства об'єднання «Укрворма» закупили в Росії 202,2 тис. т макулатури (всього

Потужності з переробки роздільно зібраних відходів

Показник / Відходи	Пластик	Макулатура	Склобій	Полімери
Кількість підприємств із переробки вторсировини	19	17	16	39
Виробничі потужності, тис. т	77	1200	800	260
Завантаженість, тис. т	50	1104,5	482	170

Джерело: сформовано на основі [5]

закуплено 392,3 тис. т), у Польщі – 17,4 тис. т полімерів (всього закуплено 53,4 тис. т), у Білорусії – 24,1 тис. т склобою (всього закуплено 32,5 тис. т [5].

Наскільки використовуються потужності українських переробних підприємств, наведено на рис. 1.

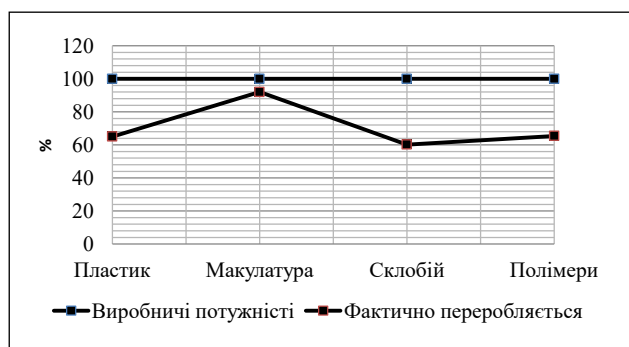


Рис. 1. Використання потужностей переробних підприємств України, %

Через те, що у в Україні за переробку упаковки не платить ні населення, ні виробники, для бізнесу організація збору та переробки вторсировини коштує набагато більше, ніж у Європі, де вартість переробки упаковки вже закладена в ціну товару. Тому наша вторсировина за собівартістю дорожча від імпоротної і не відповідає розцінкам, які на неї встановлюють переробні підприємства. Водночас, якщо на вторсировину підвищити ціну, підприємства не стануть її купувати, оскільки вартість імпоротної вторсировини для бізнесу буде привабливішою. А якщо знизити, то населенню стане невідгідно здавати її в пункти прийому.

Вважаємо, що збільшити обсяг відходів для переробки шляхом встановлення у відповідних місцях контейнерів не досить. Так, наприклад, у Німеччині передбачена спеціальна система штрафів і заохочень. Якщо людина якісно і відповідально сортує своє сміття, то її квартплата значно менша [1; 8]. Харчові відходи можна використовувати як добрива для ґрунту.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у результаті вищевикладеного пропонуємо такі заходи з переробки або утилізації відходів з урахуванням екологічної ситуації в Україні:

- забезпечення відповідної нормативно-законодавчої бази;
- більш широке застосування програм зі збору роздільного сміття, їх пропаганда;

- впровадження нових факультативних предметів у програму загальноосвітніх шкіл для навчання покоління, вихованого на принципах збереження природи;

- розроблення та впровадження оптимальної системи переробки сміття з чітко визначеними правами та обов'язками;

- впровадження штрафів за несанкціонований вивіз і викид сміття, навіть у незначних кількостях;

- модернізація та створення сміттєпереробних та сміттєспалювальних заводів;

- збільшення обсягу виробництва екологічно чистих товарів;

- впровадження технології виготовлення упаковки продукції із сировини, що підлягає вторинному використанню;

- збільшення кількості пунктів прийому лампочок, батарейок та дрібної побутової техніки.

- обмеження обігу пластикових товарів.

Вважаємо, що основним фактором, що впливає на стан навколишнього середовища, є екологічна свідомість суспільства і рівень виховання населення. Використовуючи досвід інших країн, Україна може вибрати свій шлях із переробки та утилізації відходів, враховуючи особливості стану та розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доскіч В. Сортування сміття в Україні: вийти на новий рівень. Інформаційне агентство УНІАН 2016. URL: <http://ecology.unian.ua/1327494-sortuvannya-smittya-v-ukrajini-viyti-na-noviy-riven.html> (дата звернення: 19.11.2019).
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.11.2019).
3. Офіційний сайт Міністерства енергетики та захисту довкілля. URL: <https://menr.gov.ua/news/31577.html> (дата звернення: 19.11.2019).
4. Офіційний сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/> (дата звернення: 20.11.2019).
5. Офіційний сайт «УКРВТОРМА». URL: <http://ukrvtorma.com.ua/history.html> (дата звернення: 15.11.2019).
6. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/18798-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 19.11.2019).
7. Колтик О. Сміттєва революція: як відвернути екологічну катастрофу в Україні. Україн-

ська правда. 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/07/3/626665/> (дата звернення: 19.11.2019).

8. Кутовая Ю. Сміття у світі та Україні. URL: <https://sites.google.com/site/smittausrvitaukraieni/system/app/pages/sitemap/hierarchy> (дата звернення: 19.11.2019).

REFERENCES:

1. Doskich V. Sortuvannia smittia v Ukraini: vyity na novyi riven statyky [Trash sorting in Ukraine: Take it to a new level]. *Informatsiine ahenstvo UNIAN 2016*. Available at: <http://ecology.unian.ua/1327494-sortuvannya-smittya-v-ukrajini-viyti-na-noviy-riven.html> (accessed 19 November 2019).

2. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statyky [Official site of the State Statistics Service]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 09 November 2019).

3. Ofitsiinyi sait Ministerstva enerhetyky ta zakhystu dovkilia [The official website of the Ministry of Energy and the Environment]. Available at: <https://menr.gov.ua/news/31577.html> (accessed 19 November 2019).

4. Ofitsiinyi sait Ministerstva rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy [Official site of the Ministry of Community and Territorial Development of Ukraine]. Available at: <http://www.minregion.gov.ua/> (accessed 20 November 2019).

5. Ofitsiinyi sait "UKRVTORMA" [Official site of "UKRVTORMA"]. Available at: <http://ukrvtorma.com.ua/history.html> (accessed 15 November 2019).

6. Pro vidkhody: Zakon Ukrainy vid 05.03.1998 r. № 187/98-VR [On waste: the law of Ukraine 05.03.1998, No. 187/98-VR]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/187/98-%D0%B2%D1%80> (accessed 19 November 2019).

7. Koltyk O. Smittieva revoliutsiia: yak vidvernuty ekolohichnu katastrofu v Ukraini. [The rubbish revolution: how to prevent an environmental disaster in Ukraine]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/07/3/626665/> (accessed 09 November 2019).

8. Kutovaia Yu. Smittia u sviti ta Ukraini [Trash in the world and Ukraine]. Available at: <https://sites.google.com/site/smittausrvitaukraieni/system/app/pages/sitemap/hierarchy> (accessed 09 November 2019).

Voronina Viktoriia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy

Votinova Aleksandra

Student
Poltava State Agrarian Academy

Strelnik Sergii

Student
Poltava State Agrarian Academy

APPROACHES TO TREATMENT OF WASTE PROCESSING AND DISPOSAL

The purpose of the article. Today is the global environmental crisis. Environmental destruction is an indicator of the low level of environmental awareness in society. These are big problems: new disease modifications; decreased immunity; tumors; extinction of flora and fauna. Ecology is deteriorating every year. The atmosphere is polluted.

The situation in Ukraine is unsatisfactory. She has reached a critical point. This applies to collection, processing and disposal. Ukraine is the European leader in terms of waste per capita. This problem is very relevant and requires solutions. These problems combine various scientific knowledge and areas of practical activity.

In Ukraine, the Law on Waste has been adopted. It outlines general aspects of waste management. The legal, organizational and economic foundations of the activity are determined. However, unfortunately, the Law is not valid.

Methodology. The purpose of the study is the analysis and directions of solving the problems of waste disposal in Ukraine, studying the experience of leading countries of the world.

Results. According to statistics, every person on Earth creates 1 kg of household waste daily. In Ukraine, 35 million tons of household waste are generated annually. This waste is stored in landfills. It makes more than 7 thousand hectares of land. Landfill area – 5% of the country. These landfills do not meet the requirements.

In other countries, a separate waste collection and recycling system operates. However, Ukraine is far from that.

In Europe, the share of separate garbage is 85%. 15% are burned in an environmentally friendly way. Or recycle with innovative energy-saving technologies.

The article discusses ways to solve the problem of waste disposal in some countries of the world. In some countries, regular trash bins are installed, and multi-colored bins for collecting certain types of recycled materials. It is interesting that this trend is actively developing today in Ukraine.

Practical implications. There is no waste management policy in Ukraine. This leads to the loss of millions of tons of resource-valuable materials. But, the country is gradually moving towards solving the problem of waste disposal. The National Waste Management Strategy has committed that solid waste disposal at landfills should be reduced from 95% (in 2016) to 50% (in 2023) and up to 30% (in 2030).

We believe that the modern system needs a new model for the settlement of these relations: distribution of responsibility; stimulation of citizens.

Value / originality. We offer activities: ensuring the legislative framework; use of separate waste collection programs; garbage recycling system; fines for the removal and release of garbage; production of environmentally friendly goods, etc.

We believe that the main factor influencing the state of the environment is the environmental consciousness of society and the education of the population. Ukraine can choose its own path for waste recycling and disposal.

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

INFLUENCE OF THE STATE ON THE FORMATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF ECOLOGICAL MARKETING

УДК 330(15+161)+334.02

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-73>

Мороз О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри бізнес адміністрування,
маркетингу і туризму
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Бондаренко А.О.

студент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Постіл А.О.

студент
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті розкривається вплив держави на регулювання соціальної відповідальності підприємств у розрізі екології та природокористування. Виокремлюються тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні та у світі. Формуються підходи до визначення поняття корпоративної соціальної відповідальності в Україні та на Заході. Визначаються методи впливу держави на формування корпоративної соціальної відповідальності підприємств в умовах актуалізації екологічного маркетингу. Визначається місце корпоративної соціальної відповідальності у системі пріоритетів сучасного підприємництва. Розглядаються етапи еволюції корпоративної соціальної відповідальності та опрацьовуються теоретичні основи розуміння суті поняття корпоративної соціальної відповідальності підприємств. Вивчаються чинники, які здійснюють вплив на формування корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, екологічний маркетинг, державне регулювання.

В статті розкривається вплив держави на регулювання соціальної відповідальності підприємств в разі екології та природокористування. Виокремлюються тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні та в світі. Формуються підходи до визначення поняття корпоративної соціальної відповідальності в Україні та на Заході. Визначаються методи впливу держави на формування корпоративної соціальної відповідальності підприємств в умовах актуалізації екологічного маркетингу. Визначається місце корпоративної соціальної відповідальності у системі пріоритетів сучасного підприємництва. Розглядаються етапи еволюції корпоративної соціальної відповідальності та опрацьовуються теоретичні основи розуміння суті поняття корпоративної соціальної відповідальності підприємств. Вивчаються фактори, які здійснюють вплив на формування корпоративної соціальної відповідальності.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, экологический маркетинг, государственное регулирование.

One of the most relevant issues of our time is the development of the economy according to the strategy of sustainable development, which is aiming to solve environmental problems, reduce poverty and the population growth rate and leads to real economic growth. One of the fundamental factors of a sustainable development strategy is the environmental factor. The article states the place of corporate social responsibility in the system of priorities of modern entrepreneurship. The stages of the evolution of corporate social responsibility are considered. The theoretical foundations of understanding the essence of corporate social responsibility of enterprises are being worked out. The factors that influence the formation of corporate social responsibility are studied. The influence of the state on the regulation of social responsibility of enterprises in the context of ecology and nature management is revealed. The development trends of corporate social responsibility in Ukraine are highlighted. The methods of state influence on the formation of corporate social responsibility of enterprises in the context of updating environmental marketing are determined. The process of Ukraine's integration into the European community involves the exert search for solutions to existing environmental problems, in particular, the regulation of polluting enterprises at the state level. Today the orientation of Ukrainian enterprises in their development towards Western ones, where corporate social responsibility is a common and widespread practice, is becoming increasingly relevant. The development of the Ukrainian economy and the corporate governance system based on responsibility and quality determines the urgency of the problem of forming corporate social responsibility of enterprises. In addition, the limited natural resources and the overproduction crisis, which exert significant pressure on enterprises, make it relevant to search for new ways to attract customers. One of the suitable ways is the environmental marketing. That is why the search for methods of influencing enterprises in order to increase the responsibility of their behavior is becoming particularly relevant.

Key words: corporate social responsibility, environmental marketing, state regulation, sustainable development, environmental activities.

Постановка проблеми. На кінець ХХ ст. головне місце у системі пріоритетів західного підприємництва зайняла концепція соціальної відповідальності. Нині саме вона визначає місію, філософію та стратегію розвитку західних компаній. Згідно з концепцією соціальної відповідальності, компанії можуть і навіть зобов'язані не лише неухильно дотримуватися законів та якості товарів та послуг, але й займатися важливою соціальною діяльністю, спрямованою на покращення рівня якості життя людей, а також досягнення економікою країни принципів сталого розвитку.

Сьогодні в Україні бізнес знаходиться на стадії становлення. Його розвиток і зміцнення багато в чому буде залежати від того, наскільки він вчасно та правильно засвоїть основні принципи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Тільки

в цьому разі бізнес зможе активно сприяти позитивним змінам у суспільно важливих сферах людського життя, бути запорукою гідних умов праці зайнятого на його підприємствах персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Корпоративній соціальній відповідальності у своїх роботах приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як А. Колот, що розглядав еволюцію та розвиток теоретичних поглядів на корпоративну соціальну відповідальність, Д. Баюра, що вивчав місце корпоративної соціальної відповідальності у системі корпоративного управління. У роботі Н.А. Супрун досліджено корпоративну соціальну відповідальність як чинник сталого розвитку. Нормативні документи соціальної відповідальності бізнесу у своїй роботі дослідив С.Я. Король. Як можна бачити з попереднього пункту, не досить уваги приділяється

впливу держави на соціальну відповідальність бізнесу. Також не досить широко розглянутим є питання соціальної відповідальності підприємств у розрізі природокористування та екології.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу держави на формування соціальної відповідальності підприємств у контексті екологічного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значущість і пріоритетність проблем корпоративної соціальної відповідальності зумовлені, по-перше, високим ступенем господарського розвитку провідних країн світу, що створюють матеріальні можливості для підтримки сучасних стандартів якості життя населення; по-друге, посиленням ролі нематеріальних факторів економічного зростання, пов'язаних з необхідністю інвестицій в людський капітал як ключової умови інноваційного економічного зростання, заснованого на потенціалі інтелекту, освіченості та творчості працівників. Важливою причиною підвищення уваги до розвитку соціальних функцій підприємницької спільноти в Україні став перегляд традиційних поглядів на концепцію соціальної політики в бік розширення кола її суб'єктів.

Якщо на початкових етапах розвитку основним завданням впровадження КСВ-стратегій вважалося меценатство та благодичність, то на кінець ХХ ст. найпоширенішими напрямками діяльності стали довгострокові соціальні проекти як основа сталого розвитку суспільства. Водночас регресія екології навколишнього середовища, яка стала однією з найважливіших світових перешкод на шляху соціально-економічного розвитку, визначила один із найбільш ключових стратегічних пріоритетів КСВ – ведення бізнесу з урахуванням впливу на довкілля. Таким чином, як відзначає О. Сохацька, корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку при втіленні у стратегії відповідального підприємництва набуває зовсім іншого виміру: фокус її інтересів поступово зміщується із соціальних відносин до процесу формування компаніями конкурентних переваг та підвищення рівня керованості підприємств [1, с. 88–89].

Не зважаючи на актуальність феномена корпоративної соціальної відповідальності не тільки в Україні, але і в країнах світу, досі немає його однозначного трактування. Так, на Заході термін «корпоративна соціальна відповідальність» найчастіше розглядається як елемент сталого розвитку. Наприклад, Європейська комісія визначає КСВ як якусь концепцію, яка показуватиме добровільне рішення компаній брати участь в покращенні життя суспільства і в захисті навколишнього середовища. На Заході КСВ все частіше трактується як спроба розв'язувати соціальні проблеми, викликані діяльністю корпорацій. Тому проблеми

КСВ в розвинених країнах ініціюються безпосередньо суспільством, людьми.

В Україні підходи до визначення КСВ мають певну специфіку. Соціальна відповідальність бізнесу трактується по-різному: то дуже вузько, а часом занадто – широко. У вузькому сенсі корпоративна соціальна відповідальність включає обов'язки підприємства ефективно здійснювати функції по створенню доданої вартості, в повному обсязі виконувати соціо-еколого-економічні зобов'язання, встановлені законами, етичними нормами та правилами, прийнятими в суспільстві.

У широкому сенсі корпоративна соціальна відповідальність є добровільним внеском бізнесу в соціальний, економічний та екологічний розвиток суспільства, часто не пов'язаним безпосередньо з основною діяльністю компанії та таким, що перевищує певний законодавчий мінімум та прийняті в суспільстві етичні норми. Це відповідальність перед діловими партнерами й співробітниками, перед місцевими громадами та населенням в цілому. Вищою формою соціальної відповідальності бізнесу є включення його в систему соціального партнерства, коли відбувається перегляд відповідальності бізнесу, влади та суспільства у вирішенні суспільно значущих проблем, викорінення соціального утриманства, створення механізмів громадського контролю за виконанням державою своїх соціальних зобов'язань.

Деякі українські корпорації вже почали впроваджувати принципи соціальної відповідальності у свою виробничо-господарську діяльність. Однак вони використовують їх виключно в особистих цілях, а не в інтересах суспільства. Але є чимало компаній, які усвідомили ефективність системної соціальної політики.

Основними принципами діяльності компаній в межах корпоративної соціальної відповідальності є відкритість, системність, важливість, недопущення конфліктів. Компанії, що базуються на даних принципах, часто відчують чималі складнощі. Це зумовлюється тим, що, по-перше, впровадження принципів КСВ вимагає від менеджменту компанії багато часу і сил, в результаті чого вони змушені відволікатися від вирішення поточних, термінових питань; по-друге, наявний досвід свідчить про те, що швидкого та очевидного результату від впровадження КСВ не буває: для досягнення якісного результату необхідно не менше 5 років.

Під час процесів об'єднання країн у міжнародний економічний простір все більше і більше компаній, досягнувши певного етапу свого розвитку, за власним бажанням або для залучення іноземних інвесторів, можливо, за пропозицією своїх міжнародних партнерів, починають замислюватися про міжнародні стандарти корпоративної соціальної відповідальності [2, с. 14]. Отже, у розвитку корпоративної соціальної відповідаль-

ності на державному рівні важливу роль відіграють громадські та некомерційні організації, фірми, які прагнуть до виходу на зовнішній ринок, великі бізнес-об'єднання. Для багатьох організацій великого, а іноді вже і середнього бізнесу, стає звичною практикою розроблення і публікація соціальних звітів, створення спеціалізованих розділів на своїх сайтах, демонстрація своєї діяльності в галузі корпоративної соціальної відповідальності в інформаційних матеріалах і рекламних оголошеннях. Така тенденція відбувається під впливом багатьох чинників, серед яких основними є наступні:

1. Соціально-екологічне споживання. За умови обмеженості природних ресурсів та зростання кількості населення у світі, тиск, що здійснюється на природні ресурси усе зростає, оскільки пропорційно збільшується споживацький попит. Однак споживачі усе більше дізнаються про екологічну та соціальну складову своїх споживацьких рішень, що приймаються ними щодня. Таким чином зростання соціально-екологічної відповідальності споживачів мотивує підприємства до розвитку корпоративної соціальної відповідальності.

2. Глобалізація та ринкові сили. На сьогодні корпоративна соціальна відповідальність є важливою конкурентною перевагою, що дозволяє створити позитивний імідж компанії та забезпечити компанію підтримкою суспільства. Акціонери та інвестори за допомогою інвестування соціальної відповідальності здійснюють тиск на корпорації, закликаючи їх до відповідальної поведінки. Зокрема, значну роль відіграють державні та міжнародні програми фінансування. Так, наприклад, Україна близько взаємодіє з ЄС щодо реорганізації корпоративного управління та виконання муніципальних проектів. 17 травня 2017 року Павло Петренко і керівний директор Європейського банку реконструкції й розвитку Франсіс Маліж уклали угоду про співпрацю щодо здійснення реформ у галузі енергетики, сфери підтримки малого і середнього бізнесу, а також земельної реформи. ЄБРР має спеціалізовану програму підтримки USELF, що спрямована на владання інвестицій у відновлювані джерела енергії. Обсяг програми складає від 500 млн євро до 1 млрд євро. Схема роботи цієї програми досить проста і передбачає виключно дофінансування проекту. Тобто ЄБРР згоден фінансувати 70% вартості об'єкту альтернативної енергетики за умови, що 30% вартості сплатять засновники проекту або інші джерела фінансування, при чому власну частину витрат у проект вкладають першочергово. Схожі умови мають і інші банки та фінансові організації ЄС, що готові вкладати кошти в альтернативну енергетику в Україні [3, с. 27].

3. Державне регулювання. Також значний вплив на діяльність підприємств здійснює держава. Адміністративні методи регулювання засновуються

на використанні певних нормативних стандартів і обмежень, а також на прямому контролі та регулюванні відносин корпорацій та працівників, а також природокористуванні. Все це спрямовано на визначення рамок, які виробники повинні дотримуватися. Держава виступає як важливий осередок в системі «влада – бізнес-спільнота», його найголовніша задача в забезпеченні запобігання нанесення корпораціями шкоди загальному соціальному благу, включаючи людей і екологію. Американський політекономіст, професор, письменник і політичний коментатор Роберт Райх стверджує, що уряди повинні визначити систему соціальної відповідальності за допомогою законодавства і регулювання, що дозволить бізнесу поводитися відповідально [4].

Нині в Україні соціальна відповідальність бізнесу регулюється такими нормативно-правовими актами, як: Конституція України, Цивільний та Господарський кодекси, Кодекс законів про працю України, Закони України «Про охорону праці», «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про захист прав споживачів», «Про рекламу», «Про оцінку впливу на довкілля» та ін. Проте законодавчі акти часто змінюються, не виконуються і мають декларативний характер, за порушення норм законодавства передбачено замалі штрафи у порівнянні зі шкодою, що може бути заподіяна внаслідок їх недотримання здоров'ю, майну, добробуту громадян і суспільства в цілому.

Однак нині поступово покращується ситуація з контролем відповідальності підприємств у галузі екології. Так, наприклад, в Україні працює спеціальний реєстр небезпечних для навколишнього середовища проектів. Щороку Міністерство екології складає рейтинг компаній, що здійснюють найбільший на забруднення довкілля. Як сказав тодішній міністр екології та природних ресурсів України Остап Семерак, Міністерство екології здійснює щорічний моніторинг підприємств, які є найбільше забруднюють водні об'єкти, повітря та ґрунт. Рейтинг містить назви підприємств з вказаними місцями їх розташування. Звісно, що найбільш екологічно навантаженими є промислові регіони, зокрема такі міста, як Запоріжжя або Маріуполь. Однак, як зауважив міністр екології, важливо знати не лише міста, а й конкретних забрудників, тобто тих, на кого необхідно покладати відповідальність за ці забруднення. Існування такого рейтингу дозволить державі використовувати інструменти впливу, мотивуючи підприємства замінювати свої технології на більш екологічні. Також Семерак заявив, що після прийняття відповідного закону в грудні 2017 року почав працювати спеціальний реєстр, до якого входять небезпечні для довкілля проектів. На сьогодні цей рейтинг налічує більш ніж 600 проектів [5].

У 2017 році рейтинг складався з трьох категорій, кожна з яких містила 33 підприємства: компанії, що є найбільшими забрудниками атмосферного повітря, найбільші забруднювачі води та підприємства, що утворюють найбільшу кількість відходів.

Так, на 2017 рік до першої трійки забруднювачів атмосферного повітря увійшли такі підприємства:

1. АрселорМіттал Кривий Ріг – 273 тис. тонн на рік;
2. ММК ім. Ілліча – 178 тис. тонн на рік;
3. Бурштинська ТЕЦ – 168 тис. тонн на рік.

Рейтинг підприємств, що забруднюють водні об'єкти, очолювали такі підприємства:

1. Меткомбінат Азовсталь – 140 млн куб. м;
2. Дніпровський меткомбінат – 71 млн куб. м;
3. Запоріжсталь – 54 млн куб. м.

Першу трійку виробників відходів становили:

1. Північний ГЗК – 64,5 млн тонн на рік;
2. Центральний ГЗК – 55 млн тонн на рік;
3. Інгулецький ГЗК – 47 млн тонн на рік (усі підприємства знаходяться у Кривому Розі).

Рейтинг був необхідним для формування та прийняття подальших кроків, що призвели б до перегляду власниками компаній відношення до навколишнього середовища, продовження екологічного кредитування підприємств, а також виконання загальнодержавного онлайн-моніторинга компаній-забрудників [6].

Однак, попри існування рейтингу, реального покращення стану справ не спостерігається. Зокрема, на практиці значно важче визначити реальні обсяги викидів, оскільки, як заявила голова громадської формації «Екопатруль» Тетяна Лампіка, українські компанії металургійної галузі продовжують ігнорувати листи екологів з пропозицією відкрити дані екологічного спостереження. На її думку, подібна поведінка метпідприємств є цілком передбачуваною, адже жодне з них не бажає демонструвати дійсний поточний стан справ. Тому ініціатива про надання вільного доступу до систем екологічного моніторингу на металургійних та інших промислових підприємствах компаній ArcelorMittal, «Інтерпайп», «Метінвест», «DCH», «Ferrexpo» та інших, досі так і не отримала реального виконання [7].

Водночас багато українських компаній визнають, що на сьогодні соціальна відповідальність – це не модний тренд, а невіддільна частина корпоративної культури, що поступово стає загальноприйнятим явищем, як це є на Заході. І хоча компанії, які приділяють увагу корпоративній соціальній відповідальності, в Україні поки що не так багато, але вони усе одно мають значну перевагу в очах споживачів.

У 2019 році видавнична група «ВД» створила список з 20 найбільш відповідальних компаній в нашій країні та представила їх широкому загалу. При складанні списку використовувалася інфор-

мація з різноманітних відкритих джерел, у тому числі офіційна інформація компаній, повідомлення у ЗМІ, а також думка галузевих експертів. До списку увійшли компанії, що належать до різних галузей та обрали різні програми КСВ. Зокрема, це такі великі компанії як «WOG» та «ОККО», що займаються реалізацією палива та супутніх товарів, енергетичні компанії «D.TEK» та «Smart Energy», торговельна компанія «EVA», сільськогосподарська компанія «КЕРНЕЛ», мобільний оператор «Київстар», компанія «Метінвест», що у якості напрямку КСВ впроваджує довгострокову стратегію інфраструктурного розвитку міст, лотерейна компанія «М.С.Л.», продуктової компанії «Нестле» та «ПепсіКо», косметична компанія «Avon Cosmetics Ukraine» та ін. [8].

Тобто, з одного боку, можна відмітити зростання кількості соціально відповідальних підприємств в Україні та за кордоном, а з іншого боку, постійно збільшується і кількість підприємств, власники та менеджери яких порушують вимоги чинного законодавства і ведуть безвідповідальну діяльність. Зважаючи на усе вище перераховане, значної ролі набуває впровадження на українських підприємствах засад екологічного маркетингу, що дозволить визнати як об'єктивну реальність та зрештою подолати такі небезпечні явища, що існують сьогодні у нашій економіці:

- оманливі применшені ціни на природні ресурси та енергоносії;
- переоцінювання можливостей природно-ресурсного потенціалу регіонів і планети загалом;
- значне заниження економічних збитків, які завдає забруднення навколишнього середовища;
- ігнорування ситуації, що виникла в умовах надто великої витрати та деградації асиміляційного потенціалу довкілля;
- небажання брати уваги реальні обсяги екологічного ризику, який є загрозою сьогодні;
- гігантomanія, надмірна концентрація виробництва.

Викликають велику тривогу і такі сучасні серйозні загрози людського суспільства, як деградація і сильне виснаження природних ресурсів, у тому числі необоротних, а також забруднення біосфери до рівня, що є гранично небезпечним для життя [9]. Розв'язувати ці проблеми дозволяє саме екологічний маркетинг, що виник на перетині маркетингу та екологічного менеджменту або на перетині маркетингу та природоохоронної діяльності підприємства.

Загалом, екологічний маркетинг – це маркетинг, метою якого є на виробництво продукції або надання послуг, які є безпечними для довкілля та споживачів, а також модернізація технологій і процесів, з метою здійснення меншого впливу на довкілля. Крім того екологічний маркетинг прискорює утворення ринку екопослуг, які потребують

рівноцінного розвитку інструментів управління у маркетингу [10]. Також, екологічним маркетингом називають екологічно безпечну діяльність, що у процесі розроблення, виробництва та реалізації продукції та послуг з метою задоволення споживчих потреб для задоволення потреб населення враховує екологічні наслідки [11].

Завдяки екологічному маркетингу підприємство не лише може по-новому здійснювати процес утворення стратегічних цілей, але й отримує напрямки вирішення значної кількості проблем, що пов'язані з наявністю екологічного ризику. А усвідомлення екологічного ризику соціумом – це дійсність, яка значною мірою впливає на ставлення до конкретної фірми (або виду технології, продукції та послуг), не менше ніж власне показники впливу виробничого процесу.

Нинішня соціально-екологічна ситуація в країні та світі поступово підштовхує підприємства до переходу на засади екологічного маркетингу та корпоративної соціальної відповідальності. Однак без державного втручання цей процес протікає надто повільно. Низькі штрафи та неефективні методи впливу призводять до того, що великі промислові підприємства вважають за доцільніше виплачувати штрафи за перевищення норм викидів, ніж модернізувати власне виробництво.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, корпоративна соціальна відповідальність бізнесу – це найважливіша складова частина як для самої організації з погляду підвищення її конкурентоспроможності та формування позитивного іміджу, так і для держави загалом як гарант стабільності, надійності та втілення загальнолюдських цінностей. Саме тому сьогодні не лише в Україні, а й у всьому світі велике значення має впровадження на підприємствах екологічного маркетингу. Однак нині Україна не має дієвого інструментарію, що дозволяв би ефективно на державному рівні регулювати соціальну відповідальність підприємств, тому значна кількість великих промислових підприємств ігнорує необхідність переходу на засади «зеленого» маркетингу та модернізації виробництва. Саме тому перспективним напрямом майбутніх досліджень є розроблення та модернізація інструментів державного регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сохацька О.М. Формування нової парадигми корпоративного управління в глобальному середовищі. *Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики*. Харків : ІНЖЕК, 2007. С. 75–97.
2. Николаев Н.П. Проблемы и пути развития корпоративной социальной ответственности в России. *Экономические стратегии*. Москва, 2012. Т. 14. №. 6–7. С. 14–20.

3. Бондаренко А.О., Білик М.В., Пряхіна К.А. Актуальні питання співробітництва України та Європейського Союзу у галузі альтернативної енергетики. *Всеукраїнський конкурс студентських наукових робіт за напрямом «Актуальні напрями співробітництва з Європейським Союзом»*. Дніпро, 2018. 32 с.

4. Райх Р. Труд наций. Готовься к капитализму XXI века / Р. Райх. – Москва, 1992. С. 509.

5. Мінекології завершує роботу над рейтингом найбільших забруднювачів навколишнього середовища. *РБК-Україна*. 2018. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/minekologii-zavershaet-rabotu-reytingom-samyh-1528204529.html> (дата звернення: 18.10.2019).

6. Минэкологии опубликовало рейтинг предприятий-загрязнителей. *РБК-Україна*. 2017. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/minekologii-opublikovalo-reyting-predpriyatiy-1499175831.html> (дата звернення: 18.10.2019).

7. Метпідприємства проігнорували пропозицію відкрити дані по викидах. *РБК-Україна*. 2019. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/metpredpriyatiya-proignorirovali-predlozhenie-1562848175.html> (дата звернення: 29.10.2019).

8. Лавинкевич Д. Топ-20 компаний, которым не все равно. *Деловая столица*. 2019. URL: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/top-20-kompaniy-kotorym-ne-vse-ravno-28062019220000 (дата звернення: 29.10.2019).

9. Планування маркетингу. 2-ге видання перероблене та доповнене: навчальний посібник / О. А. Овечкіна та ін. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.

10. Экологический маркетинг / Хачатуров А.Е. та ін. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2000. № 4. С. 30–37.

11. Лопатин В.Н. Менеджмент и маркетинг в экологии. Москва, 2001. С. 138–140.

REFERENCES:

1. Sokhacjka O. M. (2007) Formuvannja novoji paradyghmy korporatyvnogho upravlinnja v globalnomu seredovyshhi. [Formation of a new paradigm of corporate governance in the global environment]. *Korporaciji ta integhrovani struktury: problemy nauky ta praktyky*. [Corporations and integrated structures: problems of science and practice]. Kharjkov: INZhEK, pp. 75–97.
2. Nikolaev N. P. (2012) Problemy i puti razvitiya korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti v Rossii [Problems and ways of developing corporate social responsibility in Russia]. *Economic Strategies*, vol. 14, no. 6–7, pp. 14–20.
3. Bondarenko A. O., Bilyk M. V., Prjakhina K. A. (2018) Aktualjni pytannja spivrobitnyctva Ukrajinu ta Jevropejskogho Sojuzu u ghaluzi aljternatyvnoji energhetyky [Topical issues of cooperation between Ukraine and the European Union in the field of alternative energy]. *Proceedings of the Vseukrajinsjkyj konkurs studentsjkykh naukovykh robit za naprjamom "Aktualjni naprjamy spivrobitnyctva z Jevropejskym Sojuzom" (Ukraine, Dnipro, March 23, 2018)*. Dnipro: Aktualjni naprjamy spivrobitnyctva z Jevropejskym Sojuzom, p. 32.
4. Raykh R. (1992) Trud natsiy. Gotovyas' k kapitalizmu XXI veka [Preparing for capitalism of the XXI century]. Moscow. (in Russian)

5. RBK-Ukrayina (2018) Minekologiyi zavershuye robotu nad reytnom naybil'shykh zabrudnyuvachiv navkolyshn'oho seredovishcha. [The Ministry of Ecology is finalizing the rating of the largest pollutants in the environment.]. RBK-Ukrayina [RBC-Ukraine] (website). Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/minekologii-zavershaet-rabotu-reytingom-samyh-1528204529.html> (accessed 18 November 2019).

6. RBK-Ukrayina (2017) Minekologii opublikovalo reyting predpriyatiy-zagryazniteley [The Ministry of Ecology has published a rating of polluting enterprises]. RBK-Ukrayina [RBC-Ukraine] (website). Available at: <https://www.rbc.ua/rus/news/minekologii-opublikovalo-reyting-predpriyatiy-1499175831.html> (accessed 18 November 2019).

7. RBK-Ukrayina (2019) Metpidpnyemstva proihnoruvaly propozyziyu vidkryty dani po vykydakh [Enterprises have ignored the proposal to open emissions data]. RBK-Ukrayina [RBC-Ukraine] (website). Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/metpredpriyatiya-proignorirovali-predlozhenie-1562848175.html> (accessed 29 November 2019).

yatiya-proignorirovali-predlozhenie-1562848175.html (accessed 29 November 2019).

8. Lavinkevich D. (2019). Top-20 kompaniy, kotorym ne vse ravno [Top-20 companies that care]. Delovaya stolitsa [Business capital] (electronic journal). Available at: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/top-20-kompaniy-kotorym-ne-vse-ravno-28062019220000 (accessed 29 November 2019).

9. Ovyechkina O. A., Solokha D. V., Ivanova K. V., Moryeva V. V., Byelyakova O. V., Balakay O. B. (2013) Planuvannya marketynhu. 2-he vyd. pererob. ta dop. [tekst] : navch. posib. [Marketing Planning. 2nd species. recycling. and extra [text]: teach. tool.] Kyiv: Tsentri uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)

10. Khachaturov A. E., Guseva T. V., Kretov I. I., Panin G. S. (2000). Ekologicheskyy marketing [Ecological marketing]. Marketing in Russia and abroad, no 4, pp. 30–37.

11. Lopatin V. N. (2001) Menedzhment i marketing v ekologiyi [Management and marketing in ecology]. Moscow. (in Russian)

Moroz OlenaDoctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business Administration,
Marketing and Tourism
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**Bondarenko Anastasiia**Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**Postil Anton**Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

INFLUENCE OF THE STATE ON THE FORMATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF ECOLOGICAL MARKETING

The purpose of the article. At the end of the 20th century, corporate social responsibility became an essential component of the business priorities system. According to the concept of corporate social responsibility, enterprises must not only steadily comply with laws governing the quality of goods and services, but also engage in activities aimed at improving people's living standards. The limited natural resources and the overproduction crisis, which exert significant pressure on enterprises, make it relevant to search for new ways to attract customers, one of which is environmental marketing. In addition, the process of Ukraine's integration into the European Community involves the search for solutions to existing environmental problems, in particular, the regulation of polluting enterprises at the state level. Today, Western enterprises, where corporate social responsibility is a common and widespread practice are the example of development for the Ukrainian ones. The article is devoted to studying the influence of the state on the formation of corporate social responsibility in the context of Ukraine's environmental marketing, which is very important today.

Methodology. In the process of writing the article, the authors used various methods to study the scientific and periodic materials, as well as Internet sources related to issues raised in the work, documentary analysis of laws and regulations governing the activities of enterprises in the studied area. The method of theoretical analysis and observation were also applied; various experts were surveyed.

Results. The article defines the concept and value of corporate social responsibility for Ukrainian enterprises. The analysis of influence factors shows that the greatest impact on the development of corporate social responsibility is made by consumers, shareholders and investors, as well as the state. The state influences the activities of enterprises with the help of special financing programs and administrative methods, encouraging enterprises to rational use of natural resources and regulating the relations of companies with employees with the help of laws and regulatory legal acts. In 2017, the Ministry of Ecology presented a rating of the largest enterprises polluting the environment, with more than 600 enterprises. However, despite the existence of a rating and relevant legislative acts, there is no actual improvement in cases, since legislative acts are mostly declarative in nature and cannot serve as an effective means of regulation, and the existing fines for violation are too small to serve as an obstacle for large enterprises. On the other hand, corporate social responsibility is gradually gaining popularity among Ukrainian enterprises. In 2019, a list of twenty large companies that have their own CSR projects, including environmental ones, was published. The situation that exists today encourages enterprises to switch to the principles of environmental marketing, however, without government incentives, this process is very slow.

Practical implications. The analysis of the existing situation allows us to identify the main factors in the formation of corporate social responsibility of enterprises and determine the direction of modernization of the methods of state influence on the formation of CSR, since today Ukraine does not have effective tools that would allow it to effectively regulate the social responsibility of enterprises at the state level. One of the methods to strengthen the influence is to increase fines for environmental pollution to a level that would motivate polluting enterprises to green production.

Value / originality. The transition of enterprises to the principles of corporate social responsibility and environmental marketing will not only increase the competitiveness of companies and improve their image, but will also contribute to improving the quality of life of people and solving environmental problems.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОНСАЛТИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL CONSULTING ENTERPRISES

Консалтингова галузь є особливо привабливою для дослідників із зацікавленістю в управлінні людськими ресурсами. Успіх консалтингових проектів залежить від того, наскільки добре менеджмент керується людськими ресурсами. У статті розглянуто політики та практики управління персоналом у міжнародних аудиторських компаніях так званої «Великої четвірки» (Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young, KPMG). Не зважаючи на те, що компанії «Великої четвірки» мають більш ніж вікову історію побудови моделі заохочення та мотивації персоналу, всередині великих міжнародних консалтингових фірм по мірі їх зростання сформувалася низка проблем у сфері управління людськими ресурсами, насамперед це проблеми, пов'язані з інтенсифікацією праці та надвелою плинністю кадрів. За рахунок аналізу, проведеного у статті, ми виявили, що зменшення плинності кадрів у цих компаніях можливе, але є економічно не вигідним. Було сформульовано причини побудови відповідної стратегії управління персоналом у великих консалтингових компаніях та аргументовано ефективність застосування «планованого обігу» задля збереження пірамідальної організаційної структури компанії. У статті досліджено сутність поняття «плинність кадрів» у системі управління людськими ресурсами в транснаціональних аудиторських компаніях на основі трактування поняття «потреби бізнесу» для компаній «великої четвірки».

Ключові слова: управління людськими ресурсами, консалтинг, консалтингові послуги, аудит, аудиторські фірми, «Велика четвірка».

телей с заинтересованностью в управлении человеческими ресурсами. Успех консалтинговых проектов зависит от того, насколько хорошо менеджмент руководит человеческими ресурсами. В статье рассмотрены политики и практики управления персоналом в международных аудиторских компаниях так называемой «Большой четверки» (Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young, KPMG). Несмотря на то, что компании «Большой четверки» имеют более чем вековую историю построения модели поощрения и мотивации персонала, внутри международных консалтинговых фирм сформировался ряд проблем в сфере управления человеческими ресурсами, в первую очередь это проблемы, связанные с интенсификацией труда и сверхбольшой текучестью кадров. В ходе анализа, проведенного в статье, мы обнаружили, что уменьшение текучести кадров в этих компаниях возможно, но является экономически невыгодным. Были сформулированы причины построения соответствующей стратегии управления персоналом в крупных консалтинговых компаниях и аргументирована эффективность применения «планируемого оборота» для сохранения пирамидальной организационной структуры компаний. Исследована сущность понятия «текучесть кадров» в системе управления человеческими ресурсами в транснациональных аудиторских компаниях на основе трактовки понятия «потребности бизнеса» для компаний «большой четверки».

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, консалтинг, консалтинговые услуги, аудит, аудиторские фирмы, «Большая четверка».

УДК 331.108.242

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-74>

Дунська А.Р.

д.е.н., професор кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Слюсаренко Ю.Ю.

студент
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Консалтинговая отрасль является особенно привлекательной для исследова-

The consulting industry is a particularly attractive field for researchers with an interest in human resource management (HRM). Consulting, like any professional service, is a people business. The success of consulting firms hinges on how well human resources are managed. In today's labor market consulting services is a very popular area among university graduates, since they shape the perspectives, expectations and skills of young professionals at a critical phase in their lives. In many cases these people move on to constitute the managerial elites in business and public life. Therefore, the HR practices prevalent in the consulting industry may exert an influence extending even beyond the scope of consulting firms themselves. Despite the growing importance of the consulting sector, surprisingly little is known about the HRM policies and practices of the firms in this industry. Most of what has become public information about consulting firms is based on anecdotal evidence. In this paper we contribute to filling this gap. In this article we analyzed HR management of the biggest auditing companies in the world, known as "Big Four" accounting firms. These companies are very powerful mechanism in the modern market of international services with more than a century history, extensive experience and practice in highly specialized areas. "Big Four" companies have a high level of staff turnover, especially in audit departments. By analysis performed in the article, we identified that a reduction in staff turnover in these companies is possible but not economically viable. Due to the specialization of auditing companies and necessity to preserve the pyramid structure for efficient operation. Finally, all levels of staff qualification have a specific business need. HR policy focuses on providing the required number of employees at each of staff grades. These frameworks emphasize the creation of a personnel management strategy that aligns the workforce to the needs of the business (recruitment, double-promotion, etc.). So, "Big Four" companies have decided a long time ago that planned turnover is better than cyclical cultivation of good employees for strong morale through periodic market conditions. We defined an optimal organizational structure and personnel management features for the Big Four companies. In addition to a comprehensive overview of existing HR systems, the article provides details of notion "staff turnover" in multinational audit companies based on the interpretation of "business need" concept for the Big Four companies.

Key words: human resources management, consulting, consulting services, audit, audit firms, "Big Four".

Постановка проблеми. Динамічний розвиток консалтингової діяльності значною мірою зумовлений тенденціями глобалізації, розширенням та диверсифікацією діяльності транснаціональних і національних компаній у процесі еволюції ринкових економічних відносин. Концентрація капіталу в консалтинговій сфері привела до створення та розвитку транснаціональних аудиторських фірм, які у теперішній час становлять так звану «Велику четвірку» (Deloitte Touche Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst&Young, KPMG). Використання значного інтелектуального потенціалу людських ресурсів цих провідних аудиторських фірм світу дало змогу багатьом компаніям вирішувати складні проблеми, пов'язані з аудитом, фінансами, обліком, податками та інвестиціями, які досить важко було би розв'язати власними силами. Однак усередині великих міжнародних консалтингових фірм по мірі їх зростання сформувалася низка проблем в сфері управління людськими ресурсами, насамперед це проблеми, пов'язані із інтенсифікацією праці та надвеликою плінністю кадрів, що потребують детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями міжнародного управління людськими ресурсами займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.В. Лазарева, Б.М. Андрушкін, К.А. Волкова, О.Є. Кузьмін, С.Ф. Покропивний, В.М. Колот, Е.С. Стоянова, Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте. У працях цих авторів розглянуто наукові підходи, методи й особливості управління людськими ресурсами, деталізовано прийоми, що використовуються під час планування і реалізації заходів управління людськими ресурсами. Проте більшість наукових праць не враховує специфіки управління персоналом саме у сфері консалтингових послуг.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей управління людськими ресурсами в діяльності консалтингових підприємств, а саме компаній «великої четвірки»; дослідження сутності поняття «плінність кадрів» у системі управління людськими ресурсами в транснаціональних аудиторських компаніях на основі трактування поняття «потреби бізнесу» для компаній «Великої четвірки».

Для визначення шляхів та способів вирішення поставлених завдань було використано загальнонаукові та специфічні методи дослідження: діалектичний метод пізнання економічних явищ – для визначення особливостей управління людськими ресурсами в діяльності консалтингових підприємств; монографічний – для вивчення літературних джерел; системного аналізу, порівняння та морфологічного аналізу – для удосконалення термінології понятійного апарату управління людськими ресурсами; методи логічного узагальнення, структурно-генетичного аналізу та синтезу – для удосконалення науково-методичних засад управління людськими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Важливе значення в процесі управління людськими ресурсами має кадрова політика міжнародних корпорацій, що являє собою систему поглядів, вимог, принципів, які визначають основні напрями, форми і методи роботи з персоналом [1, с. 69].

Аудиторські компанії «Великої четвірки» є досить потужним механізмом на сучасному ринку міжнародних послуг, які мають більш ніж вікову історію, великий досвід роботи та практику у вузькоспеціалізованих напрямках. Клієнти «Великої четвірки» знаходяться в різних секторах економіки, деякі з них обслуговуються понад 100 років (General Electric, Barclays) [2].

Вивчення історії діяльності і розвитку «Великої четвірки» свідчить про те, що спочатку було започатковано «Велику вісімку», а вже з роками, за рахунок поглинання та злиття, було сформовано сучасний склад компаній.

В 1989 відбулося злиття Deloitte, Haskins and Sells і Touche Ross. Об'єднана фірма отримала назву Deloitte & Touche. Таким чином у результаті об'єднання компаній «Велика вісімка» перетворилась у «Велику шістку». Об'єднання компаній Ernst & Whinney і Arthur Young призвело до створення Ernst & Young.

У 1998 році кількість найбільших аудиторських компаній знову скоротилось після злиття Price Waterhouse і Coopers & Lybrand (у результаті виникла PricewaterhouseCoopers). Таким чином із восьми найбільших компаній аудиту та консалтингу залишилось всього лише п'ять [3].

У 2002 році після втрати клієнтів компанією Arthur Andersen, що сталася через звинувачення компанії у співучасті у фальсифікації звітності компанії ENRON, яка збанкрутувала та низки інших гучних корпоративних скандалів, «Велика п'ятірка» перетворилась на «Велику четвірку» (рис. 1).

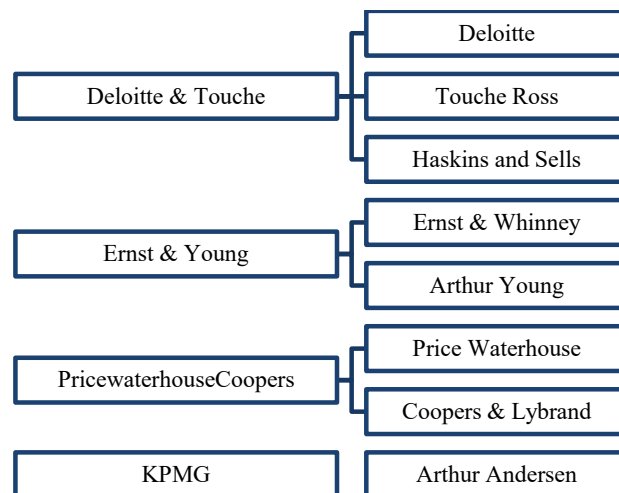


Рис. 1. Історія створення «Великої четвірки» аудиторських компаній

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

На сучасному етапі економічного розвитку суспільства «Велика четвірка» – це чотири найбільших у світі компаній, які надають аудиторські послуги, через що між ними відбувається постійна конкурентна боротьба та утворилася певна олігополія на ринку консалтингових послуг.

В 2019 році фірми «Великої четвірки» досягли помітних показників щодо міцності бренда, три з них опублікували такий же рейтинг бренда (AAA+), як і Ferrari, що є найсильнішим брендом у світі (табл. 1).

Компанія Deloitte лідирує як найцінніша з гігантів аудиторських фірм, вартість бренда якої становила 29,6 млрд. дол. США, випереджаючи PwC цього року з вартістю бренда 24,9 млрд. дол. США, EY також продовжує здобувати елітний статус AAA+, при цьому показник вартості бренда становив 23,2 млрд. дол. США, досягнувши швидкого зростання і міцності бренда за останні 4 роки.

Незважаючи на те, що «Велика четвірка» є стабільною серед брендів комерційних послуг, що стосується міцності бренда, KPMG відстає з вартістю бренда 12,97 млрд. дол. Бренд KPMG зазнав суперечок у 2018 році, включаючи широко охопленний аудит вже неіснуючої будівельної фірми Великобританії Carillion [4].

Разом компанії «Великої четвірки» генерують майже 150 млрд. дол. США доходу в рік (рис. 2).

Компанія Deloitte була найбільшою з чотирьох аудиторських фірм за обсягами доходу станом на 2018 рік, отримавши приблизно 43,2 мільярда американських доларів.

Три провідні компанії (Deloitte, PwC, EY) заробили найбільшу частку своїх доходів у Америці, тоді як KPMG, найменша з чотирьох, заробила

найбільшу частку своїх доходів у Європі, Близькому Сході та Африці [5].

У компаніях «Великої четвірки» разом працювало понад мільйон людей у всьому світі у 2018 році (рис. 3).

Найбільшу частку становили працівники Deloitte, причому близько 71 500 співробітників Deloitte працює в Америці, а друга за величиною частка зайнята в регіоні Європи, Близького Сходу та Африки.

У другій за величиною аудиторській фірмі за рівнем доходів, PwC, працювало близько 250 900 людей у всьому світі. У 2018 році найбільша кількість працівників припадала на Західну Європу, за нею – Америку та Азію [6].

Міжнародні аудиторські фірми, члени так званої «Великої четвірки», є одними з найбільш привабливих роботодавців для молодих фахівців у всьому світі. Водночас ці ж компанії не раз критикувалися в міжнародних ЗМІ за відсутність у їхніх співробітників балансу між роботою та особистим життям і невідповідність заробітної плати навантаженню.

Менеджменту персоналу в транснаціональних компаніях притаманні такі особливості, як:

- культурні фактори та етичні проблеми, що накладають відбиток на дії персоналу міжнародної фірми;
- різна практика управління людськими ресурсами в різних філіях;
- відмінності ринків праці в різних країнах;
- необхідність переміщення співробітників між підрозділами компанії, які знаходяться в різних країнах;
- національна орієнтація персоналу та ускладнення контролю виконання.

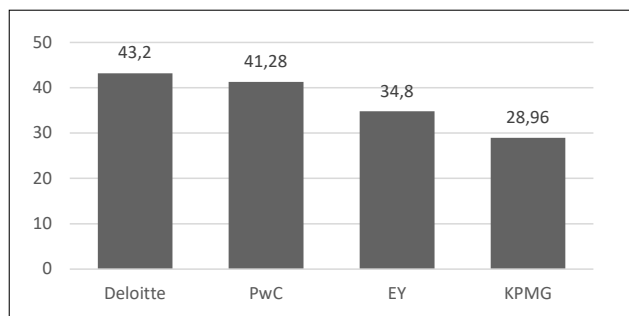


Рис. 2. Дохід компаній «Великої четвірки», млрд. дол.

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

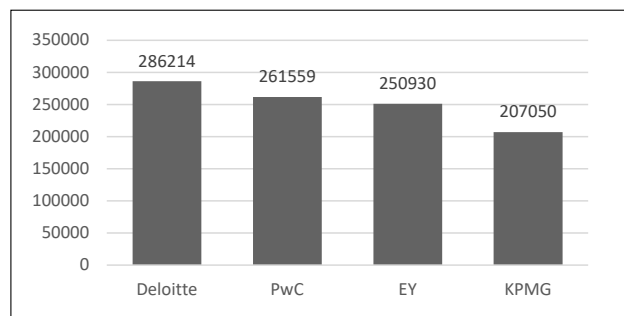


Рис. 3. Кількість працівників у компаніях «Великої четвірки», осіб.

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Таблиця 1

Оцінка компаній за рейтингом світових брендів, 2019 рік

	Deloitte	PwC	EY	KPMG
Місце в рейтингу світових брендів	46	61	64	134
Вартість бренду, млрд. дол	29.633	24.893	23.222	12,973
Оцінка бренду	AAA+	AAA+	AAA+	AAA-

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

Наявність цих та інших особливостей менеджменту персоналу в міжнародній сфері та управлінські проблеми, які виникають у міжнародній фірмі у зв'язку з цим, вимагають створення в міжнародній організації єдиної корпоративної культури, що відіграє важливу роль та забезпечує тісні контакти між штаб-квартирою та філіями і між керівниками філій з різних країн [1, с. 73].

Важливим етапом управління персоналу у компаніях так званої «Великої четвірки» є його розвиток, значні ресурси вкладаються в професійний і особистий розвиток співробітників, щоб вони відчували себе захоплено та натхненно. Для того, щоб продовжити успіх компанії і підтримувати репутацію на ринку, персонал повинен володіти видатними навичками та відповідною кваліфікацією, що підтверджується такими міркуваннями: «Наявність знань і навичок забезпечують реальний позитивний вплив на ефективність роботи компанії; додаткове навчання пов'язане з приростом продуктивності. Отримані вигоди виявляються у тих компаніях, де навчання ведеться на основі практичних методів роботи з людськими ресурсами, а інвестиції в знання і навички пов'язані з інноваціями і гнучкістю» [7, с. 33].

Підготовка консультантів – процес досить тривалий, тому, як правило, навчання відбувається одночасно із роботою над консультаційними завданнями. У процесі навчання працівники не тільки одержують підготовку із спеціальних питань, але й набувають професійну майстерність [8, с. 228].

Головним завданням HR-політики в компаніях «Великої четвірки» є створення умов для комфортної роботи, навчання та розвитку персоналу, адже головним ресурсом цих компаній є люди. Однак це завдання вирішується далеко не повною мірою, оскільки робота в досліджуваних консалтингових компаніях супроводжується суттєвим перенавантаженням та постійними стресами на роботі і в кінцевому підсумку призводить до вигорання людей на роботі.

Значна частина цієї проблеми пов'язана з вищим керівництвом – якщо вони надсилатимуть

електронні листи впродовж усіх вихідних, люди будуть відчувати себе зобов'язаними реагувати і робити те саме. Це питання культури? Компетентність керівництва? Проблема продуктивності? Це все вищезазначене. HR-відділ повинен розглянути всю сукупність питань цілісно і зосередитись на інтеграції всіх цих різних програм в єдине ціле.

Багато в чому вся тема людської діяльності зводиться до цієї простої картини робочого середовища та таких простих питань як:

- Чи здорові люди?
- Чи залишаються вони енергійними та добре відпочивають?
- Чи відчувають вони зосередженість і чи допомагають менеджери їм зосередитися?
- Чи мають вони визнання, підтримку та коучинг, щоб бути мотивованим виконувати свою роботу?

Все це поєднується в схему потреб персоналу, як показано на рис. 4 [9, с. 25].

Отже, виникає логічне питання «Як компанії зближують всі ці компоненти в єдине ціле та коли всі ці програми зійдуться разом?».

Основною проблемою та, якщо розглядати з іншого боку, критичною необхідністю в компаніях великої четвірки є велика плінність кадрів. Головним завданням HR-відділу є підтримання балансу в пірамідальній організаційній структурі компанії.

Типова організаційна структура для відділів аудиту та управлінського консалтингу в компаніях «Великої четвірки» зображена на рис. 5.

В усіх великих компаніях є таке поняття, як «business need», або «потреби бізнесу». «Потреби бізнесу» для компаній «великої четвірки» можна охарактеризувати як завантаженість ринку аудиторських та консалтингових послуг у певний період часу та масштаби попиту на відповідні послуги. Кількість співробітників на кожному з рівнів повинна відповідати цим потребам.

Розглянемо більш детально рівні піраміди:
Перший рівень – асистенти, які виконують різноманітні завдання супервайзерів, зазвичай це перевірка первинної документації, робота з листами-підтвердженнями певних операцій, про-

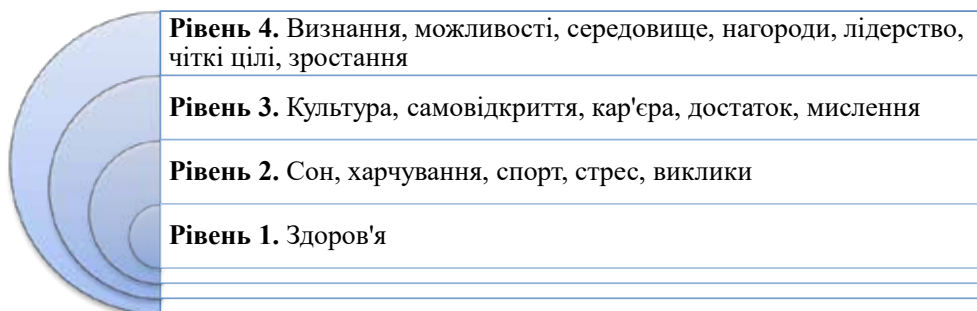


Рис. 4. Схема потреб персоналу від оздоровлення до продуктивності

Джерело: сформовано авторами на основі [9]

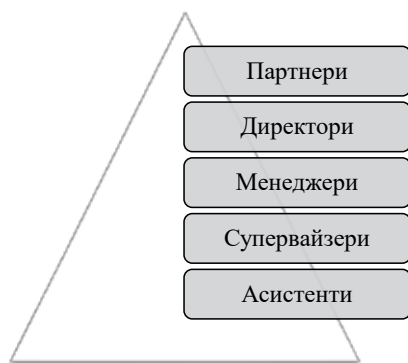


Рис. 5. Організаційна структура компаній «Великої четвірки»

Джерело: сформовано авторами

ведення інвентаризацій, робота над простими аудиторськими процедурами тощо. Асистенти зазвичай мають 3 ранги в компаніях «Великої четвірки» (асистент 1-го, 2-го та 3-го року).

Другий рівень – керівники операції або наставники (супервайзери), які є відповідальними за бригаду або окремих консультантів. Супервайзер – консультант, що має добру рекомендацію та три-чотирирічний стаж роботи в цій компанії. Супервайзери також мають 3 ранги. Їхніми головними функціями є:

- планування роботи консультантів;
- контроль за виконанням роботи;
- інформування менеджерів та партнерів про виконання робіт і працю кожного консультанта;
- здійснення зв'язку консультантів із керівництвом клієнтської організації.

Третій рівень – менеджери компанії, які відповідальні за роботу на проекті та відносини з клієнтами, а також контролюють роботу супервайзерів та консультантів. До функцій менеджерів входить вирішення проблем із супервайзером, клієнтом та, у разі необхідності, залучення до обговорень партнерів. Основним завданням менеджерів є налагодження процесів реалізації проектів як у внутрішній виконавчій групі, так і на стороні клієнта.

Четвертий та п'ятий рівень – керівництво фірми (директори та партнери), яке несе формальну відповідальність перед клієнтом за роботу, що виконується командами проектів. Відмінність між директором та партнером компанії – партнери є співвласниками фірми (вони мають акції компанії), а директори мають певну ставку компенсації. До основних функцій партнерів та директорів належать:

- проведення попередніх переговорів про проблеми і роботу, яку необхідно виконати;
- підготовка контракту;
- формування бригади консультантів;
- загальне спостереження за ходом роботи;
- вирішення конфліктних ситуацій, що виникають між консультантами і клієнтом;

– коригування звіту про виконану роботу і передача його керівництву компанії клієнта [10, с. 127].

Партнери відповідальні за всі операції, які відбуваються в компанії. Вони звітують перед вищим керівництвом про розвиток спеціалізованих відділів чи департаментів, які вони очолюють.

У процесі аналізу управління персоналом у компаніях «Великої четвірки» було виявлено такі проблеми, з якими стикається кожна компанія з року в рік:

- плинність персоналу;
- великі витрати на навчання нового персоналу;
- велика завантаженість персоналу в бізнес-сезон та маленька в період меншого попиту;
- необхідність збереження пірамідальної форми структури персоналу для ефективної діяльності.

У компаніях «Великої четвірки» спостерігається дуже велика плинність кадрів. Більшість нових співробітників вже шукають можливості виходу з компанії в перший рік роботи, деякі навіть тоді, коли вони потрапляють до фірми і відпрацювали на перших проектах. Виникає питання: чому керівництво компаній «Великої четвірки» нічого не робить з приводу плинності кадрів?

Однією з загальних й найрозповсюдженіших відповідей є те, що тисячі людей висуваються на роботу у великі компанії, а керівництво не піклується про них. Працівників завалюють великою кількістю роботи та тиснуть на них з усіх боків. Клієнти встановлюють дедлайни та високі вимоги, управління розподіляє роботу так, що не вистачає робочого часу на виконання поставлених завдань, і працівникам доводиться працювати і вдень, і вночі. У компанії працює дуже багато людей для того, щоб стежити за добробутом та моральним станом кожного окремого працівника, та в результаті в компаніях «Великої четвірки» залишаються та будують свою кар'єру одиниці. Однак чи не буде рентабельним та вигідним організувати роботу так, щоб бути у змозі підтримувати наявних співробітників, а не шукати нові кадри?

Компанії «Великої четвірки» багато інвестують у навчання та набір нових співробітників – чи не краще зробити так, щоб їхні інвестиції залишалися на довгостроковій перспективі, а не просто пішли з компанії протягом перших декількох років? Адже більш кваліфіковані співробітники, які залишаються, приводять до залучення кваліфікованою працею більше партнерів та клієнтів, що формує більше команд загалом. У результаті консалтингові компанії мають здатність обслуговувати більше клієнтів, а отже, і заробляти більше грошей. Така схема здається безпрограшною (рис. 6).

По суті, якщо компанія «Великої четвірки» повинна була би покращити показник утримання, модель піраміди, яку вони зараз мають, може експоненціально збільшуватися, і вона дозволить їм обробляти більше клієнтів і збільшувати доходи.

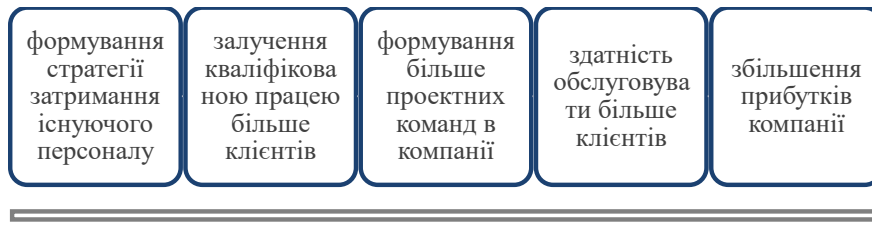


Рис. 6. Схема збільшення прибутків за рахунок затримання персоналу

Джерело: сформовано авторами

Цей додатковий прибуток дозволить компаніям «Великої четвірки»:

- зменшити понаднормові навантаження на робітників;

- платити за понаднормову роботу.

Насправді ці дві речі поодиночі приведуть до довгострокової цінності роботи у компаніях «Великої четвірки».

Основна думка цього дослідження полягає в тому, що покращення рівноваги між робочим та особистим життям у компаніях «Великої четвірки» привабить кращих кандидатів, а також збереже найкращих робітників, що дозволить фірмі завоювати більше клієнтів у довгостроковій перспективі.

Кількість працівників у компаніях «Великої четвірки» збільшується з кожним роком, так само як і коефіцієнт плинності кадрів. Складається враження, що компанії наймають все більше людей, сподіваючись на те, що більше людей буде залишатися.

Покращення робочої та особистої рівноваги, а разом з цим і показники утримання персоналу у компаніях «Великої четвірки» здаються безпрограшним варіантом.

Але якщо подивитися на ситуацію з іншого боку, компаніям і невигідно, щоб робітники залишалися працювати довгий проміжок часу. Вони хочуть бачити тільки кращих виконавців.

Якщо компанії «Великої четвірки» будуть стимулювати затримання працівників на своїх посадах, це приведе до того, що:

- старші менеджери та інший персонал будуть заблоковані на своїх позиціях та ніколи не стануть партнерами;

- відсутність необхідності в новому персоналі, що у свою чергу значно збільшить витрати на оплату праці;

- циклічний характер роботи призведе до того, що в період відсутності попиту на аудиторські та консалтингові послуги певна частина персоналу не буде задіяна у бізнес-процесах, а витрати на оплату праці будуть набагато вищими, ніж за іншого співвідношення нових працівників до досвідчених.

Частина схеми, яка не працює, – це «можливість працювати з більшою кількістю клієнтів». На рівні компаній «Великої четвірки» конкуренція

досить жорстока, компанії історично вже розподілили найбільших клієнтів, як і весь ринок, отже, дуже важко отримати нових клієнтів.

Таким чином, збереження значної кількості високопоставлених співробітників не означає, що доходи компаній зростуть. І гірше, якщо кон'юнктура ринку погіршуватиметься, тоді ці високі зарплати просто знищують прибуток.

Отже, фірми вже давно вирішили, що планований обіг краще для міцного морального духу, ніж циклічне вирощування хороших працівників через періодичні ринкові умови.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті аналізу управління людськими ресурсами в міжнародних консалтингових компаніях (на базі компаній «Великої четвірки») можна зробити такі висновки. У компаніях «Великої четвірки» спостерігається велика плинність кадрів, особливо в відділах аудиту. Під час дослідження було виявлено, що зменшення плинності кадрів у цих компаніях можливе, але є економічно невигідним. Це пов'язано зі спеціалізацією вказаних компаній та необхідністю збереження пірамідальної структури для ефективної діяльності.

Нарешті, всі ступені кваліфікації персоналу мають певну бізнес-потребу. HR-політика орієнтується на забезпечення необхідної кількості працівників на кожній із ланок. Ці межі підкреслюють створення стратегії управління персоналом, яка пристосовує робочу силу до потреб бізнесу (набір нового персоналу, подвійне підвищення існуючого тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лазарева О.В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник. Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. 69–70 с.
2. Велика четвірка: фінансовий скандал, про який всі мовчать. *Фінансовий облік*. URL: <https://fin-accounting.ru/financial-news/2018/financial-scandal-calm-down> (дата звернення: 05.11.2019).
3. Велика четвірка (аудит). *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_четвёрка_\(аудит\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_четвёрка_(аудит)) (дата звернення: 05.11.2019).
4. Global 500 2019. The annual report on the world's most valuable and strongest brands *Brand Finance*. URL: https://brandfinance.com/images/upload/global_500_2019_free.pdf (дата звернення: 05.11.2019).

5. Revenue of the Big Four accounting. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/250479/big-four-accounting-firms-global-revenue/> (дата звернення: 05.11.2019).

6. Number of employees of the Big Four accounting. *Statista* : веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/250503/big-four-accounting-firms-number-of-employees/> (дата звернення: 05.11.2019).

7. Джой-Меттьюз Д., Меггинсон Д., Сюрте М. Развитие человеческих ресурсов / Пер. с англ. Москва: Эксмо, 2006.

8. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності : навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 228 с.

9. Bersin, J; Barnett L., Hines J. Everything Is Becoming Digital. Predictions for 2017. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/predictions-for2017-final.pdf>. (дата звернення: 05.11.2019).

10. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом Москва: Перспектива, 1998. 127 с.

3. Wikipedia Free Encyclopedia (2019) Bolshaya chetvorka (audit) [Big Four (audit)] Available at: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_четвёрка_\(аудит\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_четвёрка_(аудит)) (accessed 5 November 2019).

4. Brand Finance (2019) Global 500 2019 [Global 500 2019], International: The World's Leading Independent Brand Valuation Consultancy. Available at: https://brandfinance.com/images/upload/global_500_2019_free.pdf (accessed 5 November 2019).

5. Statista (2019) Revenue of the Big Four accounting / audit firms worldwide in 2018 Available at: <https://www.statista.com/statistics/250479/big-four-accounting-firms-global-revenue/> (accessed 5 November 2019).

6. Statista (2019) Number of employees of the Big Four accounting. Available at: <https://www.statista.com/statistics/250503/big-four-accounting-firms-number-of-employees/> (accessed 5 November 2019).

7. Joy-Matthews D., Megginson D., Surte M. (2006) Development of human resources /Trans. with English. M.: Exmo.

8. Verba V. A., Treshetnyak T. I. (2000) Orhanizatsiia konsal'tynhovoї dialnosti [Organization of consulting activity]. Kyiv: KNEU.

8. Bersin J; Laurie Barnett, Laurie Barnett, Jennifer Hines (2016) Predictions for 2017. Everything Is Becoming Digital, Deloitte Development LLC. Available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/predictions-for2017-final.pdf> (accessed 5 November 2019).

10. Stoyanova E. S. (1998) Upravlenye obrotnym kapItalom [Working capital management]. Moscow: Perspective.

REFERENCES:

1. Lazareva O. V. (2009) Mizhnarodnyi menedzhment [International management] Nikolaev: CSU them. Petra Mogili. (in Ukrainian)

2. Richard Brooks (2018) Bolshaya chetvorka: finansovyy skandal, o kotorom vse molchat [The Big Four: a financial scandal that everyone is silent about] Financial Accounting (electronic journal) Available at: <https://fin-accounting.ru/financial-news/2018/financial-scandal-calm-down> (accessed 5 November 2019).

Dunska AllaDoctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Management
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”**Sliusarenko Yuliia**

Student

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL CONSULTING ENTERPRISES

The purpose of the article. Management of human resources is one of the most central strategic activity in the consultancy industry as organizational success hinges on how well people motivated to work in this company. HR management related information is relatively restricted due to the sensitivity and high value of this important asset for the companies. In the current volatile and rapidly mutating corporate environment, the most successful companies are those who develop more efficient ways of evaluating and utilizing their human capital.

This article presents authentic insight and analysis into the people management of international consulting firms, which are known as “Big Four” auditing companies. These companies are very powerful mechanism in the modern market of international services with more than a century history, extensive experience and practice in highly specialized areas. The complexity and magnitude of staffing levels for the Big Four require the Human Resource professionals to be strategic in identifying people to be appointed to specific positions. Such positions need to be identified, and a thoughtful, long-term approach to talent acquisition and management developed.

In today's talent-hungry market scenario, one of the greatest challenges that the public service is facing is to successfully attract, recruit, train and retain talented employees. Consequently, talent acquisition management of big companies tends to focus on long-term human resources planning and finding appropriate candidates for positions that require very specific skill-sets but it is not about the “Big Four” accounting firms.

“Big Four” companies have a high level of staff turnover, especially in audit departments. By analysis performed in the article, we identified that a reduction in staff turnover in these companies is possible but not economically viable. Due to the specialization of auditing companies and necessity to preserve the pyramid structure for efficient operation. This article is answers on the question “What is better for the Big Four accounting firms – planed turnover or cyclical cultivation of good employees?”.

Methodology. To determine the ways and methods of solving problems with a staff turnover in consulting companies were used modern scientific and special research methods, in particular: system analysis and synthesis – to clarify the essence of the concepts of “stuff turnover” “business need” of the enterprise, monographic – for studying literary sources. Methods of systematization and comparison – to streamline and generalize the conceptual apparatus of the human resources management, approaches to its evaluation.

Results. As a result of the research, there was define an optimal organizational structure and personnel management features for the Big Four companies. In addition to a comprehensive overview of existing HR systems, the article provides details of notion “staff turnover” in multinational audit companies based on the interpretation of “business need” concept for the Big Four companies.

We believe that for HR to be successful, it must be configured to drive value through a system of performance that is specific to the organization, its strategy, marketplace, products and services.

The practical value of the paper is to develop proposals for improving the human resources management policies of international consulting companies.

АНАЛІЗ ПРИРОДНОГО ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF NATURAL REPRODUCTION OF THE POPULATION IN UKRAINE

УДК 338.1

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-75>

Кербікова А.С.

старший викладач кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня Національна металургійна академія України

Письменна О.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня Національна металургійна академія України

Ткаченко Н.І.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління Національна металургійна академія України

У статті розглянуто стан природного відтворення населення України. Визначено, що демографічна ситуація загалом та природне відтворення населення зокрема чинять суттєвий вплив на загальну соціально-економічну ситуацію в країні. Це зумовлює актуальність дослідження природного відтворення населення. Визначено, що під час аналізу природного відтворення населення слід досліджувати дві групи факторів: результуючі та первинні. Результуючі показники дають змогу оцінити поточний досягнутий стан відтворення населення (чисельність, народжуваність і смертність, очікувана тривалість життя, демографічне навантаження тощо). Первинні показники впливають на процеси відтворення та спричиняють досягнення певного рівня за результуючими показниками (добробут населення, рівень соціального захисту, екологічна обстановка ті інші). Оцінка результуючих показників свідчить про те, що Україна частково наслідує сценарій розвинутих країн, де протягом останніх десятиліть відбувається скорочення народжуваності, старіння населення, збільшення віку матерів.

Ключові слова: природне відтворення населення, народжуваність, смертність, природний рух, демографічне навантаження, коефіцієнт відтворення.

В статті рассмотрено состояние естественного воспроизводства населения

Украины. Определено, что демографическая ситуация в целом и естественное воспроизводство населения в частности оказывают существенное влияние на общую социально-экономическую ситуацию в стране. Это обуславливает актуальность исследования естественного воспроизводства населения. Определено, что при анализе естественного воспроизводства населения следует исследовать две группы факторов: результирующие и первичные. Результирующие показатели позволяют оценить текущее достигнутое состояние воспроизводства населения (численность, рождаемость и смертность, ожидаемая продолжительность жизни, демографическая нагрузка и т.п.). Первичные показатели влияют на процессы воспроизводства и определяют достижение уровня по результирующим показателям (благополучие населения, уровень социальной защиты, экологическая обстановка и др.). Оценка результирующих показателей свидетельствует о том, что Украина частично наследует сценарий развитых стран, где в течение последних десятилетий происходит сокращение рождаемости, старение населения, увеличение возраста матерей.

Ключевые слова: естественное воспроизводство населения, рождаемость, смертность, естественный движение, демографическая нагрузка, коэффициент воспроизводства.

The article focuses on the natural reproduction of the population of Ukraine. It is determined that the demographic situation in general and the natural reproduction of the population in particular have a significant impact on the overall socio-economic situation in the country. This determines the relevance of the investigation of natural reproduction of the population. It is determined that in the analysis of natural reproduction of the population two groups of factors should be investigated: the resultant and the primary. The resulting indicators allow us to estimate the current achieved state of population reproduction (number, fertility and mortality, life expectancy, demographic burden, etc.). Primary indicators influence the processes of reproduction and lead to the achievement of a certain level in the result indicators (well-being of the population, reduction of gender inequality and others). Analysis of the resultant indicators of population reproduction allows us to draw some conclusions about the current state of this process in Ukraine. The population of the country has decreased by 1.8% in the last five years only, the natural increase decreased by 85.4 thousand people due to the decrease in the number of births as the death toll increases. Net and gross reproduction rates also show a 13.3% decline in 2015-2018. At the same time, the average life expectancy has increased by 0.38 years since 2015, and the death rate of children under the age of 1 has decreased by 0.9 deaths per 1,000 live births. The share of mothers under the age of 24 is steadily declining, reaching 44% in 2018, down 3 percentage points less than in 2015 and 14 pp. less than 2013. Estimation of the results shows that Ukraine partially follows the scenario of developed countries, where over the last decades there has been a decline in fertility, an aging population, and an increase in maternal age. The reasons for this state of demography in developed countries are the increase of well-being, improvement of living standards, health care, education of the population, reduction of gender inequality. Only the last 2 reasons are valid for Ukraine. In addition, the slowdown in reproduction processes is closely linked to the political situation in the country, the presence of geopolitical threats.

Key words: natural reproduction of the population, fertility, mortality, natural movement, demographic burden, reproduction rate.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення одним із глобальних соціально-економічних викликів є зміна чисельності населення та соціально-демографічного портрету середньостатистичної людини. Загальна тенденція зміни чисельності населення полягає в її експоненціальному зростанні протягом останніх десятиліть: «чисельність населення світу продовжує зростати і до 2050 року становитиме 9,7 млрд людей, а до кінця століття – до 11 млрд осіб» [1]. Причини такого зростання чисельності людей пов'язують насамперед зі зростанням народжуваності в країнах, що розвиваються. Таке зростання в свою чергу

зумовлено зростанням рівня життя й добробуту, покращенням ситуації з охороною здоров'я. Крім того, зростанню загальної чисельності населення планети сприяє подовження тривалості життя, скорочення дитячої смертності тощо. Окрім екстенсивного зростання, в глобальному масштабі відбуваються урбанізаційні та міграційні процеси, що приводить до зміни локалізації, переконцентрації населення за територіями.

В той же час на тлі загальносвітового зростання населення в Україні має місце демографічна криза, що спричинена соціально-економічними й політичними чинниками. В таких умовах важливим

та актуальним завданням є оцінка поточного стану процесів відтворення населення в нашій країні й факторів, що його зумовлюють, як базису для прогнозування майбутнього стану відтворювальних процесів, розроблення заходів щодо подолання демографічної кризи. На рівні конкретного підприємства зміна демографічної ситуації приводить до трансформаційних процесів на ринку праці, що зумовлює актуальність цього питання і на рівні економіки підприємства [9, с. 318].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Всебічний аналіз демографічних процесів проводиться Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України [2]. Теоретичне підґрунтя та методичний інструментарій аналізу природного відтворення населення створено такими вченими, як Д.П. Богиня, М.І. Долішній, А.І. Доценко, А.В. Головач, С.Г. Стеценко, В.С. Стешенко, О.М. Палій, А.П. Хоменко.

Процес зміни чисельності та статеві-вікового складу населення як наслідок зміни його кількості шляхом народжуваності і смертності, а також впливу функціонування інституту сім'ї (шлюбність і розлучуваність) і соціально-економічне становище у суспільстві викладено у наукових і навчально-методичних працях С.С. Герасименка, А.М. Єріної, Г.І. Купалової, Р.М. Моторіна, М.Ф. Тимчука, В.Г. Швеця.

Віддаючи належне напрацюванню науковців та дослідників процесів відтворення населення, слід зазначити, що не досить уваги нині приділяється детермінації чинників, що істотно впливають на поточний стан демографічної ситуації в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є формування дворівневої системи показників оцінки відтворення населення (рівень первинних та результируючих показників) та дослідження його поточного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з того, що відтворення населення – це безперервне його оновлення за рахунок появи одних життів і зникнення інших, заміна поколінь людей через природний рух населення, запропоновано дворівневу систему показників оцінки цього процесу.

Результуючими показниками (тобто такими, що дозволяють оцінити поточний досягнутий стан відтворення населення) є його чисельність, народжуваність і смертність, очікувана тривалість життя, демографічне навантаження тощо (табл. 1).

Природний рух – процес зміни чисельності та складу населення внаслідок його відтворення [4, с. 115].

Об'єктом дослідження природного руху є такі статистичні сукупності: чисельність померлих, чисельність народжених, число зареєстрованих шлюбів та розлучень, а також чисельність усього населення та окремих його контингентів (дітородний контингент жінок, шлюбоздатне населення).

Під час вивчення народжуваності крім народжених ураховуються ще дві сукупності: чисельність матерів та кількість випадків народжень.

Абсолютний розмір природного приросту визначається за формулою [8]:

$$\Delta e = N - M, \quad (1)$$

де Δe – природний приріст чисельності населення за період (рік);

N – чисельність народжених за період (рік);

M – чисельність померлих за той самий період.

Отже, Δe може набувати додатних та від'ємних значень або дорівнювати нулю.

Динаміку природного руху чисельності населення оцінюють за допомогою коефіцієнтів: коефіцієнт народжуваності, коефіцієнт смертності, коефіцієнт природного приросту. Ці коефіцієнти розраховують на 1000 осіб населення і вимірюються у проміле.

Відносний показник природного приросту визначається за формулою [8]:

$$k_e = n - m, \quad (2)$$

де k_e – загальний коефіцієнт природного приросту, скорочення населення;

n – загальний коефіцієнт народжуваності;

m – загальний коефіцієнт смертності.

Від'ємне чи додатне значення k_e , що подається у промільних пунктах, свідчить про певний характер відтворення населення. Відтворення може бути розширеним, якщо $k_e > 0$, простим, якщо $k_e = 0$; звуженим, якщо $k_e < 0$.

Загальний коефіцієнт народжуваності характеризує рівень народжуваності, притаманний населенню певного регіону [8, с. 171]:

$$n = \frac{N}{S} \cdot 1000, \quad (3)$$

і показує, скільки в середньому живонароджених (N) припадає на 1000 осіб середньорічної чисельності населення (S). Він залежить від статево-вікової структури населення. Оскільки в процесі народження бере участь не все населення, а лише репродуктивне, то точніший спеціальний коефіцієнт народжуваності.

Загальний коефіцієнт смертності показує, скільки в середньому померлих припадає на 1000 осіб середнього населення за період, що розглядається [8]:

$$m = \frac{M}{S} \cdot 1000, \quad (4)$$

Як правило, це однорічний період, тому береться середньорічне населення. Джерелом даних щодо всіх зазначених сукупностей є дані поточного обліку, що реєструються в записках актів громадянського стану (РАГС).

Чисельність наявного населення України станом на 1 січня 2018 р. (за оцінкою) становила 42386,4 тис. осіб (на 1 січня 2017 р. – 42584,5 тис. осіб).

Система показників оцінки відтворення населення

Показник	Сутність [3]
Загальна чисельність населення та її динаміка	Наближене визначення чисельності населення на території країни або її частини без проведення перепису населення. Поточні розрахунки (оцінки) чисельності населення станом на 1 січня базуються на даних останнього перепису населення з урахуванням природного і міграційного рухів населення, а також змін чисельності населення внаслідок адміністративно-територіальних змін.
Медіанний вік	Вік, який поділяє чисельність населення на дві рівні за обсягом частини: одна – молодша медіанного віку, друга – старша за нього.
Загальний коефіцієнт народжуваності (смертності)	Відношення відповідно кількості живонароджених і кількості померлих протягом календарного року до середньорічної чисельності наявного населення.
Сумарний коефіцієнт народжуваності	Показує, скільки в середньому дітей народила б одна жінка упродовж усього репродуктивного періоду (15–49 років) за збереження в кожному віці рівня народжуваності того року, для якого обчислені вікові коефіцієнти.
Коефіцієнт дитячої смертності (перинатальної та неонатальної смертності),	Коефіцієнти смертності дітей у віці до 1 року за причинами розраховані діленням кількості померлих дітей у віці до 1 року від вказаних причин смерті на кількість живонароджених. Перинатальний період – період, який починається з 22-го повного тижня (154-го дня) внутрішньоутробного життя плода (у цей час у нормі маса плода становить 500 г) і закінчується після 7 повних днів після народження. Неонатальний період – період, який починається з народження дитини і закінчується через 28 повних днів після народження. У зв'язку з тим, що під час визначення кількості прожитих днів береться кількість повністю прожитих днів, то перший день життя позначається як 0 день життя, а неонатальний період позначається як 0–27 днів. Ранній неонатальний період охоплює перший тиждень життя (0–6 днів), пізній неонатальний період – другий-четвертий тиждень (7–27 днів).
Середня очікувана тривалість життя	Середнє число років, які проживуть новонароджені за умови, що вікові рівні смертності залишаться такими, якими вони були на рік розрахунку.
Демографічне навантаження	Узагальнююча кількісна характеристика вікової структури населення, яка показує навантаження на суспільство непродуктивним населенням.
Брутто-коефіцієнт відтворення	Коефіцієнт відтворення населення, що виражений середнім числом дівчаток, яких жінка народила за весь плідний період її життя.
Нетто-коефіцієнт відтворення	Коефіцієнт відтворення населення, що виражений середнім числом дівчаток, яких жінка народила за весь плідний період її життя і які дожили до віку, в якому була жінка під час народження цих дівчаток.

Чисельність наявного населення в Україні, за оцінкою, станом на 1 січня 2019 року становила 42153,2 тис. осіб.

Упродовж 2018 року чисельність населення зменшилася на 251 791 осіб (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать про те, що чисельність населення України щорічно зменшувалася, досягнувши станом на 1 січня 2019 року 42 153,2 тис. осіб. Абсолютні та відносні показники розміру природного приросту мають від'ємне значення щороку з 2014 по 2018 рік, що свідчить про скорочення відтворення населення у ці роки.

Для оцінки та порівняння загального рівня смертності населення країни використовується міжнародна шкала ООН.

За даними Держстату станом на 1 січня поточного року наведена статистична інформація чисельності наявного населення України з 2010 року по 2019 рік (рис. 1) [3]. Загальне зменшення чисельності населення становило 12,19% (0,82% щороку), при цьому скорочення відбувається переважно за рахунок сільського населення: загальне скорочення міського населення 9,50% (0,62% щороку), сільського – 17,73% (1,21% щороку).

За даними Держстату наведена статистична інформація чисельності наявного населення по регіонах України (рис. 2) [3], що свідчить про нерівномірність скорочення наявного населення. Найбільше зменшення наявного населення відбулося у Чернігівській, Сумській, Кіровоградській областях України, при цьому наявне населення м. Києва зросло на 12%.

Чисельність наявного населення Дніпропетровської області станом на 1 жовтня 2019 року, за оцінкою, становила 3206,5 тис. жителів. За 2018 рік в області зареєстровано 25,1 тис. живонароджених, померло 52,3 тис. осіб. Загальний рівень смертності становив 16,3 особи на 1000 наявного населення (у 2017 році – 15,8 особи). Показник народжуваності у 2018 р. зменшився до 7,8 особи на 1000 наявного населення проти 8,5 – у 2017 р. Він коливався від 5,9 народжених на 1000 осіб у місті Марганець до 10,3 – у Софіївському районі.

Чисельність наявного населення Одеської області, за оцінкою, станом на 1 січня 2019 р. становила 2380, 3 тис. осіб. Упродовж 2018 року чисельність населення зменшилась на 2767 осіб. Зменшення чисельності населення області від-

булося за рахунок природного скорочення населення – 10463 особи, водночас зафіксовано міграційний приріст – 7696 осіб.

Станом на 1 січня 2019 року у Харківській області, за оцінкою, проживало 2675,6 тис. осіб. Упродовж 2018 року чисельність населення області зменшилася на 18 409 осіб. Зменшення чисельності населення області відбулося за рахунок природного скорочення – 22 943 особи, водночас зафіксовано міграційний приріст населення – 4534 особи.

Така динаміка зумовлена багатьма чинниками, найважливішими з яких є зниження рівня і якості життя людей у період економічної кризи, ускладнення екологічної ситуації в усіх регіонах країни і у Дніпропетровському зокрема, старіння населення. В останні роки одним із найголовніших чинників є масовий відтік молоді за межі країни, передусім міграція жінок, а також збільшенням віку матерів (частка матерів у віці 20–24 роки зменшилася з 35% у 2003 році до 27% у 2018, при цьому частка матерів у віці 30–34 роки зросла за той самий період з 12% до 18% (рис. 3).

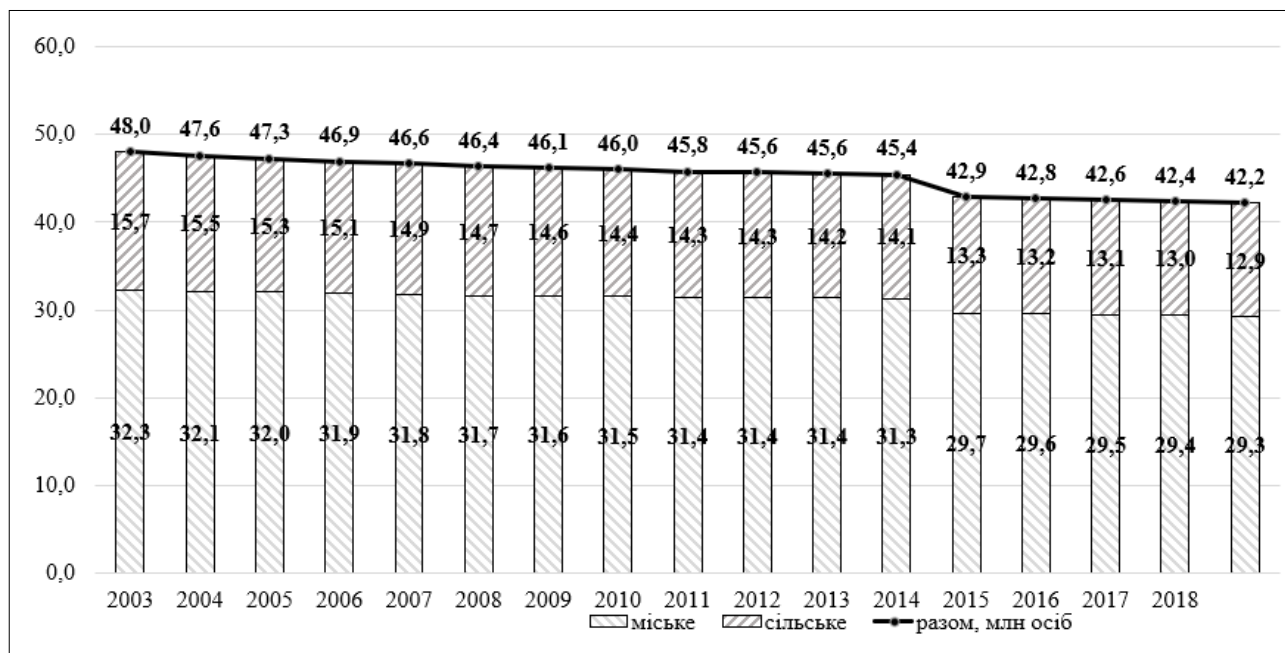


Рис. 1. Чисельність наявного населення України станом на 1 січня звітного року

Таблиця 2

Основні демографічні показники України

Показник	2015	2016	2017	2018	2019 (9 міс)
Чисельність наявного населення станом на 1 січня, тис. осіб	42929,3	42760,5	42 584,5	42 386, 4	42 153, 2
Природний приріст, скорочення (–) населення, тис. осіб	–166,4	–183,0	–186,6	–210,1	–251,8
Кількість народжених, тис. осіб	465,9	411,8	397,0	364,0	335,9
Кількість померлих, тис. осіб	632,3	594,8	583,6	574,1	587,7
Загальний коефіцієнт природного приросту, скорочення (–) населення, на 1000 осіб	–3,9	–4,2	–4,4	–5,1	–6,1
Загальний коефіцієнт народжуваності, на 1000 осіб	10,8	10,7	10,3	9,4	8,7
Загальний коефіцієнт смертності, на 1000 осіб	14,7	14,9	14,7	14,5	14,8
Брутто-показник відтворення населення, на 1 жінку	0,727	0,709	0,666	0,63	нд
Смертність дітей у віці до 1 року, на 1000 живонароджених	7,9	7,4	7,6	7	нд
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	71,38	71,68	71,98	71,76	нд
Нетто-показник відтворення населення, на 1 жінку	0,715	0,697	0,656	0,62	нд

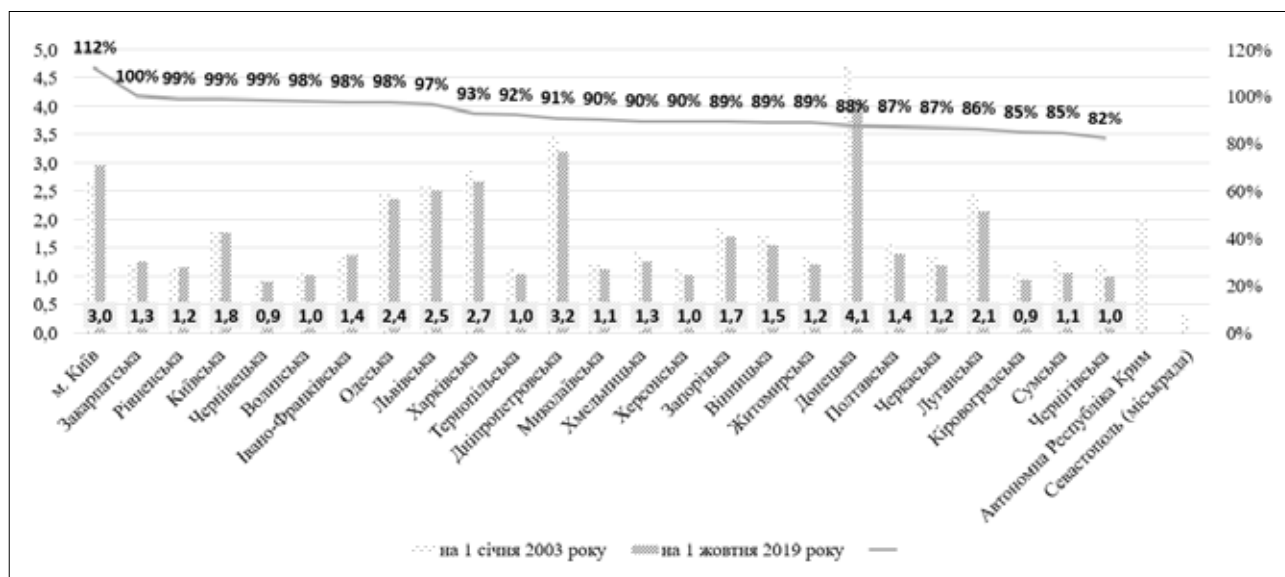


Рис. 2. Чисельність наявного населення за регіонами України

У відтворенні населення, як наголошує І.М. Прибиткова, населення виступає водночас як продуктивна та як споживча сила, впливаючи на співвідношення фонду споживання й фонду нагромадження в національному доході. Чисельність і динаміка населення, його головних вікових груп (у допрацевдатному, працевдатному й післяпрацевдатному віці) впливають на абсолютну величину й структуру фондів споживання й нагромадження.

Отже, на відтворення населення впливає все навколишнє середовище, тобто і природні, і соціальні, й економічні його компоненти.

У такому разі первинні показники (тобто такі, що впливають на процеси відтворення та спричиняють досягнення певного рівня за результуючими показниками) можна навести таким чином:

- економічні (зміна добробуту населення: мінімальна та середня заробітна плата, темп інфляції, зайнятість населення тощо);

- специфіка виробничих відносин багато в чому визначає якісні аспекти відтворення населення. Від характеру виробничих відносин залежить рівень зайнятості та її структури за видами економічної діяльності, за статтю й віком, а це вирішально впливає на всі аспекти відтворення населення. Система виробничих відносин багато в чому впливає на розселення людей як у масштабах країн та регіонів, так і в глобальному масштабі. Виробничі відносини визначають безпосередньо всі аспекти соціального відтворення населення;

- соціокультурні (рівень соціального захисту, рівень освіченості, рівень охорони здоров'я, загальний коефіцієнт шлюбності, загальний коефіцієнт розлучуваності);

- екологічні (кількість забруднюючих речовин викидів, показники утворення і поводження з відходами, внесення мінеральних добрив, пасажир-

рооборот підприємств транспорту, енергоспоживання на основі відновлюваних джерел).

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз результуючих показників відтворення населення дає змогу зробити певні висновки щодо поточного стану цього процесу в Україні. Чисельність населення країни лише за останні п'ять років зменшилася на 1,8%, природний приріст скоротився на 85,4 тис. осіб через скорочення чисельності народжених за зростання чисельності померлих. Нетто- і бруто-показники відтворення також демонструють динаміку скорочення на 13,3% за 2015–2018 роки. При цьому середня тривалість життя збільшилась з 2015 року на 0,38 року, а смертність дітей у віці до 1 року скоротилася на 0,9 померлих на 1000 живонароджених. Частка матерів у віці до 24 років постійно скорочується і в 2018 році становить 44%, що на 3 п.п. менше, ніж у 2015 році, і на 14 п.п. менше за рівень 2013 року. Це свідчить про те, що Україна частково наслідує сценарій розвинутих країн, де протягом останніх десятиліть відбувається скорочення народжуваності, старіння населення, збільшення віку матерів. Причинами такого стану демографії в розвинутих країнах є підвищення добробуту, покращення рівня життя, медичного обслуговування, освіченості населення, зменшення гендерної нерівності. Для України справедливими є тільки останні дві причини. Крім того, уповільнення процесів відтворення тісно пов'язане із політичною ситуацією в країні, наявністю геополітичних загроз. Напрямом подальшого розвитку досліджень авторів є ретельна оцінка первинних показників та чисельна детермінація причинно-наслідкових зв'язків між визначеними результуючими та первинними показниками відтворення населення.

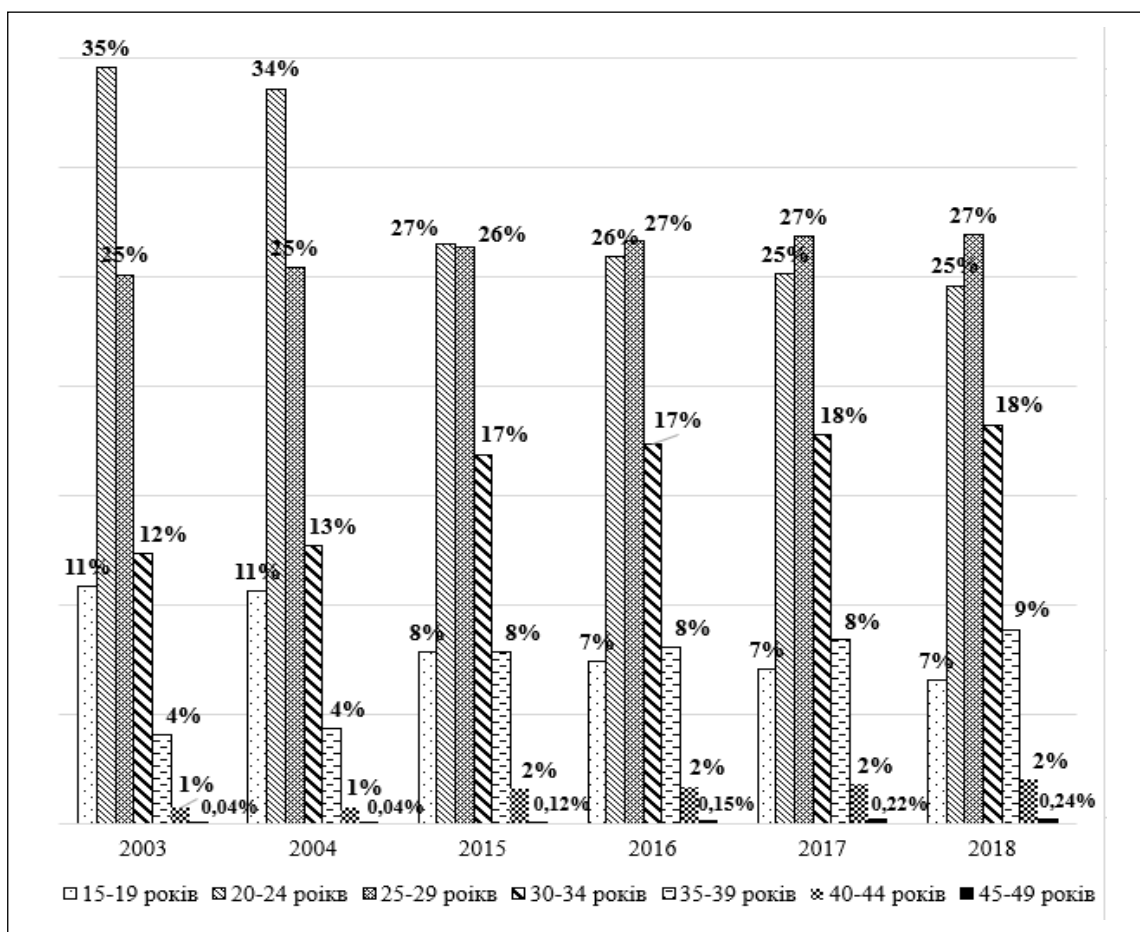


Рис. 3. Розподіл матерів за віком у динаміці

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Населення світу зростає, старіє і переїжджає в міста. Інформаційний простір сталого розвитку. URL: <https://responsiblefuture.com.ua/naselennya-svitu-zrostaye-stariye-i-pereyizhdzhaye-v-mista/> (дата звернення: 22.11.2019).
2. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України. URL: <https://www.idss.org.ua/public> (дата звернення: 22.11.2019).
3. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.11.2019).
4. Довбня С.Б., Гулик Т.В., Кербікова А.С. Демографія: навч. посіб. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2016. 201 с.
5. Кербікова А.С., Хитько М.М. Analysis of natural recreation of population of Ukraine. *Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaft tlichen Artikel*. Vol. 1. 2014. p. 270–275.
6. Кербікова А.С., Хитько М.М. Analysis of demographic potential of regions of Ukraine. *Съвременни проблеми на регионалното развитие*. 2014. С. 317–322
7. Гулик Т.В., Малюк О.С., Кербікова А.С., Дрофа Є.А. Прогнозування та макроекономічне планування: навч.посіб. Частина II: Дніпро: НМетАУ, 2018. 156 с.

8. Довбня С.Б., Гулик Т.В., Кербікова А.С. Регіональна економіка: навч. посіб. Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2011. 370 с.
9. Письменна О.О., Сомова Л.І., Приходько Є.Є. Альтернативи та ключові орієнтири кадрової стратегії в умовах трансформації ринку праці *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Вип.6 (17). 2018. С. 317–320.
10. Довбня С.Б., Ігнашкіна Т.Б., Гончарук О.В. Економічна діагностика. Частина 2: Навч. посібник. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. 370 с.

REFERENCES:

1. Naselennya svitu zrostaie, stariie i pereyizhdzhaye v mesta. Informatsiinyi prostir staloho rozvytku [The world's population is growing, aging and moving to cities. Sustainable development information space] Available at: <https://responsiblefuture.com.ua/naselennya-svitu-zrostaye-stariye-i-pereyizhdzhaye-v-mista/> (accessed 22 November 2019).
2. Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy [The Institute of Demography and Social Research. Birds of the National Academy of Sciences of Ukraine]. Available at: <https://www.idss.org.ua/public> (accessed 22 November 2019).

3. Derzhavna sluzhba statystyky [State Statistics Service] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 22 November 2019).

4. Dovbnia S. B., Hulyk T. V., Kerbikova A. S. (2016) Demohrafiia [Demography]. Dnipropetrovsk: NMetAU. (in Ukrainian)

5. Kerbikova A. S., Khytko M. M. (2014) Analysis of natural recreation of population of Ukraine. *Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaft tlichen Artikel*. Vol. 1. pp. 270–275. (in Ukrainian).

6. Kerbikova A. S., Khytko M. M. (2014) Analysis of demographic potential of regions of Ukraine. *Svremenny problemy na rehyonalnoto razvytye*. pp. 317–322.

7. Hulyk T. V., Maliuk O. S., Kerbikova A. S., Drofa Ye. A. (2018) Prohnozuvannia ta makroekonomichne

planuvannia [Forecasting and macroeconomic planning]. Dnipro: NMetAU. (in Ukrainian)

8. Dovbnia S. B., Hulyk T. V., Kerbikova A. S. (2011) Rehionalna ekonomika [Regional economy]. Dnipropetrovsk: Balans-Klub. (in Ukrainian)

9. Pysmenna O. O., Somova L. I., Prykhodko Ye. Ie. (2018) Alternatyvy ta kliuchovi oriientyry kadrovoi stratehii v umovakh transformatsii rynku pratsi [ALTERNATIVES AND KEY POINTS OR HR-STRATEGY IN CONDITIONS OF LABOR MARKET TRANSFORMATION] *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. vol.6 (17), pp. 317–320.

10. Dovbnia S. B., Ihnashkina T. B., Honcharuk O. V. (2012) Ekonomichna diahnostyka [Economic diagnostics]. Dnipropetrovsk: NMetAU. (in Ukrainian)

Kerbikova AllaSenior Instructor at Department of Economics
and Entrepreneurship named after T.H. Ben
National Metallurgical Academy of Ukraine**Pysmenna Oleksandra**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Entrepreneurship named after T.H. Ben
National Metallurgical Academy of Ukraine**Tkachenko Natalia**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
Political Economy and Governance
National Metallurgical Academy of Ukraine**THE ANALYSIS OF NATURAL REPRODUCTION OF THE POPULATION IN UKRAINE**

The purpose of the article. The purpose of the article is to determinate two-tier system of indicators of population reproduction assessment (level of primary and resultant indicators) and to investigate its current state.

Methodology. Methods of statistical analysis, including methods of relative values, graphical method, method of analytical tables, were used to assess the current state of natural reproduction of the Ukrainian population. The methods of scientific generalization were used in determining the primary and the resulting factors.

Results. Analysis of the resultant indicators of population reproduction allows us to draw some conclusions about the current state of this process in Ukraine. The population of the country has decreased by 1.8% in the last five years only, the natural increase decreased by 85.4 thousand people due to the decrease in the number of births as the death toll increases. Net and gross reproduction rates also show a 13.3% decline in 2015–2018. At the same time, the average life expectancy has increased by 0.38 years since 2015, and the death rate of children under the age of 1 has decreased by 0.9 deaths per 1,000 live births. The share of mothers under the age of 24 is steadily declining, reaching 44% in 2018, down 3 percentage points less than in 2015 and 14 pp. less than 2013. This indicates that Ukraine is partially following the scenario of developed countries, where in recent decades there has been a decline in fertility, an aging population, and an increase in maternal age. The reasons for this state of demography in developed countries are the increase of well-being, improvement of living standards, health care, education of the population, reduction of gender inequality. Only the last 2 reasons are valid for Ukraine. In addition, the slowdown in reproduction processes is closely linked to the political situation in the country, the presence of geopolitical threats. The direction of further development of the authors' research is a thorough evaluation of the primary indicators and the numerical determination of the cause and effect relationships between the identified outcome and primary indicators of population reproduction.

Practical implications. Analysis of the current state of natural reproduction of the population reveals the main trends in the process of population change. Research on the resulting indicators and their dynamics allows to draw some analogies with the global trends to assess the future consequences of Ukraine's current demographic situation.

Value/originality. The article deals with the current state of natural reproduction of the population of Ukraine, which, unlike previous studies, focuses on the assessment of indicators of urban and rural population change, uneven population changes across individual regions of the country, as well as changes in maternal age and life expectancy. This allows us to compare the demographic trends of Ukraine and other countries. In addition, the article proposes a two-tier scorecard that includes the primary level and allows you to assess the causes of demographic change.

РОЗВИТОК СПОРТИВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГІОНІ

DEVELOPMENT OF SPORT INFRASTRUCTURE AS ACTIVE INSTRUMENT FOR IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY IN THE REGION

У статті проаналізовано процес відновлення спортивної інфраструктури, який включає декілька напрямів. Обґрунтовано, що розвиток спортивної інфраструктури не лише підвищує якість продуктивних сил суспільства, але й проявляється в багатьох інших сферах людської діяльності як засіб соціально-економічного зміцнення країни. З'ясовано особливості спортивної інфраструктури та фізичної активності населення України, які перебувають у прямо пропорційній залежності. Проаналізовано сутність проблеми та формування сфери фізичної культури й спорту загалом, її входження в ринкові відносини, деякі аспекти її державного регулювання, що пов'язано з використанням сучасних технологій. Досліджено питання організації, фінансування, планування окремих складових частин інфраструктури фізичної культури й спорту, що істотно поглиблює та розширює технологічні й функціональні зв'язки цієї сфери з іншими підсистемами національної економіки.

Ключові слова: спортивні споруди, інфраструктура, соціально-економічний розвиток, регіон, соціальна політика.

В статье проанализирован процесс восстановления спортивной инфраструктуры

включая несколько направлений. Обосновано, что развитие спортивной инфраструктуры не только повышает качество продуктивных сил общества, но и проявляется во многих других сферах человеческой деятельности как средство социально-экономического укрепления страны. Выявлены особенности спортивной инфраструктуры и физической активности населения Украины, которые находятся в прямо пропорциональной зависимости. Проанализированы сущность проблемы и формирования сферы физической культуры и спорта в целом, ее вхождение в рыночные отношения, некоторые аспекты ее государственного регулирования, что связано с использованием современных технологий. Исследован вопрос организации, финансирования, планирования отдельных составных частей инфраструктуры физической культуры и спорта, что существенно углубляет и расширяет технологические и функциональные связи этой сферы с другими подсистемами национальной экономики.

Ключевые слова: спортивные сооружения, инфраструктура, социально-экономическое развитие, регион, социальная политика.

УДК 338.2:796

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-76>

Науко Ю.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та підприємництва
Сумський національний аграрний
університет

Самойленко Т.Г.

старший викладач кафедри публічного
управління та адміністрування
Сумський національний аграрний
університет

The article analyzes the process of rehabilitation of sport infrastructure, which includes several directions. It is substantiated that the development of sport infrastructure not only improves the quality of the productive forces of society, but also as a means of socio-economic strengthening of the country is manifested in many other spheres of human activity. The features of sport infrastructure and physical activity of the population of Ukraine, which are directly proportional, are explained. The essence of the problem of physical culture and sport in general, its entering into market relations, some aspects of its state regulation are analyzed. The issues of organization, financing, planning of individual components of physical culture and sport infrastructure are investigated. The sports infrastructure is essential for the development of physical culture and sports, the preservation and improvement of which is one of the priorities of the city's physical culture and sports policy. The formation of the sphere of physical culture and sport is connected with the use of modern technologies, which significantly deepened and expanded the technological and functional links of this sphere with other subsystems of the national economy. The fuller involvement of sport in the economic cycle is facilitated by the functioning of the latter on the basis of market relations, which significantly expands the sources of financing for sports activities. In the conditions of the present sports and sports services used by society for various physical and spiritual development, health promotion, disease prevention, healthy lifestyle formation, continuation of creative longevity, organization of mental and interesting rest of the population. Sports infrastructure is a gym, swimming pools, fitness centers, stadiums, venues and more, intended for active sports. Sports infrastructure and physical activity of the Ukrainian population are directly proportional. It should be noted that in the country in the sports industry is completed the period of construction of large sports facilities and there is a steady trend towards the construction of small sports facilities.

Key words: sports facilities, infrastructure, socio-economic development, region, social policy.

Постановка проблеми. Визначальною для розвитку фізичної культури й спорту є спортивна інфраструктура, збереження та вдосконалення мережі якої є одним із пріоритетів міської політики у сфері фізичної культури й спорту.

Спорт не лише підвищує якість продуктивних сил суспільства, але й проявляється в багатьох інших сферах людської діяльності як засіб соціально-економічного зміцнення країни. Наприклад, позитивно впливаючи на стан здоров'я людини, спорт сприяє приросту найціннішого з усіх багатств держави дієздатного населення, що збільшує добробут самої країни. Розглядаючи цей аспект впливу на економіку, зазначаємо, що тут важливими є насамперед фізичне виховання й масовий спорт. Основна їхня мета полягає в оздо-

ровленні населення й підтримці його репродуктивних можливостей.

Історія спортивної галузі України демонструє, що щорічне збільшення фінансування не вирішує питання розвитку, адже ми спостерігаємо систематичне падіння показників сфери. При цьому лише менше 15% українців займаються різними видами фізичної активності, тоді як у Німеччині цей показник більше 30% населення, у Фінляндії цифри сягають 85%. Станом на 2017 рік Україна посідає 99 місце у світі за рівнем здоров'я населення, 150 – за тривалістю життя, перше місце – за рівнем дитячого алкоголізму. Правильна організація спорту за сучасними стандартами допоможе державі використовувати спорт як унікальний інститут з оздоровлення нації, модель соціальних

відносин відкритого суспільства успішних і щасливих людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування сфери фізичної культури й спорту пов'язано з використанням сучасних технологій, що істотно поглиблює та розширює технологічні й функціональні зв'язки цієї сфери з іншими підсистемами національної економіки. Повнішому залученню спорту в економічний кругообіг сприяє функціонування останнього на основі ринкових відносин, що значно розширює джерела фінансування спортивної діяльності.

Дослідженню питань, пов'язаних з професійним спортом, приділяли увагу у своїх роботах такі вітчизняні та закордонні вчені, як А.Б. Гайдук, В.К. Євдокименко, Н.І. Дрокіна, М.Ю. Челишев, С.Ю. Добош, І.Р. Процик, І.С. Благуна, В.Ю. Бордюгова, М.А. Тіхонова, М.П. Крачило, С.В. Алексєєв, Т.Д. Щербан, Я.С. Корабельнікова, О.А. Моргунов.

Аналіз джерельної бази дає змогу зробити висновок, що проблемі сучасного стану сфери фізичної культури в Україні присвячено багато праць. Так, В.М. Черба [14] наголошує на необхідності доцільного та ефективного розвитку індустрії масового та професійного спорту. Автором проведено аналіз та узагальнено моделі управління сферою фізичної культури в країнах – переможницях Олімпіад, а також її фінансування. Розкриваються питання пошуку джерел фінансування сфери фізичної культури, проблеми організації управління сферою в умовах економічної кризи в країні та недостатнього фінансування з боку держави. Висвітлюються можливості використання зарубіжного досвіду. Запропоновано модель, за якою державою має фінансуватися масовий спорт. Автор стверджує, що український спорт

може стати одним із чинників розвитку української економіки за рахунок іноземних інвестицій, отримавши нові джерела фінансування для свого розвитку й поширення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності проведення реформ у системі організації та керівництва спортом в Україні. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні вирішення комплексу соціальних проблем, серед яких проблеми фізичної культури й спорту посідають важливе місце, та розробленні практичних рекомендацій з формування комплексу заходів, спрямованих на розвиток спортивної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фізична культура й спорт є невід'ємною частиною сучасного способу життя. В умовах сьогодення фізкультурно-спортивні послуги використовуються суспільством для різнобічного фізичного й духовного розвитку, зміцнення здоров'я, профілактики захворювань, формування здорового способу життя, продовження творчого довголіття, організації розумового й цікавого відпочинку населення.

Однак протягом останніх років спостерігається зниження показників фізичного розвитку й фізичної підготовленості, тривалості життя населення з одночасним підвищенням показників захворюваності, інвалідності. Особливу тривогу викликає стан здоров'я дітей, підлітків та молоді. На здоров'я населення, перш за все дітей та підлітків, великий вплив мають низький рівень соціально-економічного становища населення, втрата традиційних інститутів соціального захисту, зокрема у сфері фізичної культури й спорту.

В табл. 1 представлено дані про наявний стан об'єктів спортивної інфраструктури за останні десятиріччя.

Таблиця 1

Забезпеченість населення України спортивними спорудами

Спортивні споруди	Роки			
	2000	2015	2016	2017
Стадіони з трибунами на 1 500 місць і більше	1 128	974	936	963
Спортивні майданчики	3 5674	36 065	36 096	36 684
зокрема, тенісні корти	845	1 127	1 112	1 136
Футбольні поля	9 910	10 851	10 899	11 135
Лижні бази	122	55	55	57
Стрілецькі тири криті й напіввідкриті на дистанцію не менше 25 м	7 598	4 299	4 212	4 147
Плавальні басейни	509	492	534	557
Спортивні зали площею не менше 162 м ²	17 032	14 772	14 661	14 791
Майданчики з тренажерним обладнанням	11 300	1 215	12 435	13 208
Приміщення для фізкультурно-оздоровчих занять	13 139	13 823
Трампліни лижні	19	25	25	31
Кінно-спортивні бази	29	48	49	53
Споруди зі штучним льодом	10	57	54	54

Джерело: опрацьовано авторами на основі [3]

Слід зазначити, що традиційні форми фізкультури на підприємствах, в установах, організаціях та за місцем проживання населення нині діють недостатньо ефективно. У трудових і навчальних колективах скорочуються обсяги фінансових коштів, відбувається зменшення числа фахівців, з кожним роком зростають проблеми щодо реконструкції, експлуатації та будівництва спортивних споруд.

Сучасний рівень підготовки спортсменів більшою мірою залежить від стану інфраструктури фізичної культури й спорту, без якої неможлива нормальна підготовка як професійних спортсменів, так і спортсменів-аматорів.

Спортивна інфраструктура – це спортивні зали, басейни, фітнес-центри, стадіони, майданчики та багато інших об'єктів, призначених для активного заняття спортом. Будівництво та впровадження архітектурних рішень для подібних об'єктів – це висока громадянська й соціальна відповідальність.

Визначальною для розвитку фізичної культури й спорту є спортивна інфраструктура, збереження та вдосконалення мережі якої є одним із пріорите-

тів державної політики у сфері фізичної культури й спорту [4].

Водночас наявні оцінки фахівців свідчать про те, що забезпеченість населення України фізкультурно-оздоровчими й спортивними спорудами та іншими елементами інфраструктури нині більш ніж втричі нижче необхідного рівня.

Спортивна інфраструктура й фізична активність населення України перебувають у прямо пропорційній залежності. Отже, кількість та якість об'єктів спорту безпосередньо повинні впливати на рухову активність громадян. Слід зазначити, що в спортивній індустрії країни завершується період будівництва великих спортивних об'єктів, намічається стійкий тренд щодо будівництва невеликих спортивних споруд.

Однак водночас рівень забезпеченості населення спортивними спорудами може й не гарантувати його прихильність до активного способу життя (рис. 1, 2, 3).

Висока значимість послуг фізичної культури й спорту вимагає вирішення проблем організаційно-економічного функціонування її інфраструктури. Актуальним є оцінювання її фактич-

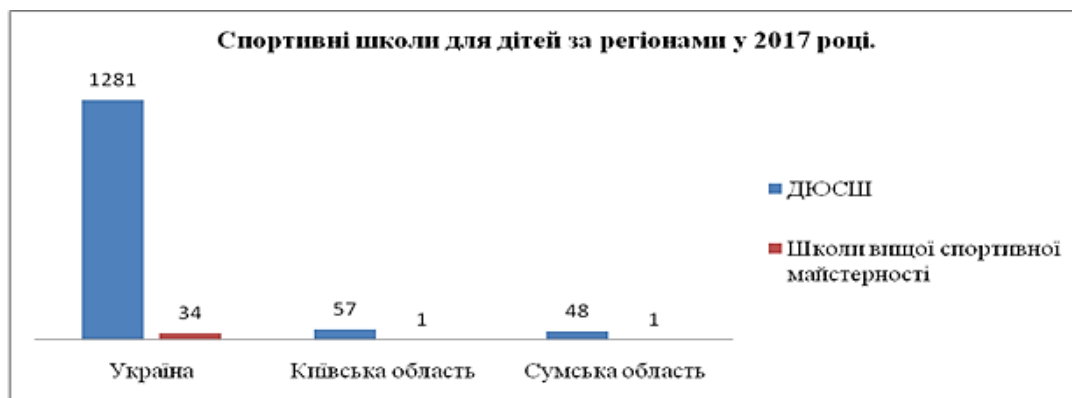


Рис. 1. Кількість спортивних шкіл в регіонах України

Джерело: розроблено авторами на основі [3]



Рис. 2. Відвідуваність спортивних шкіл в регіонах України

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

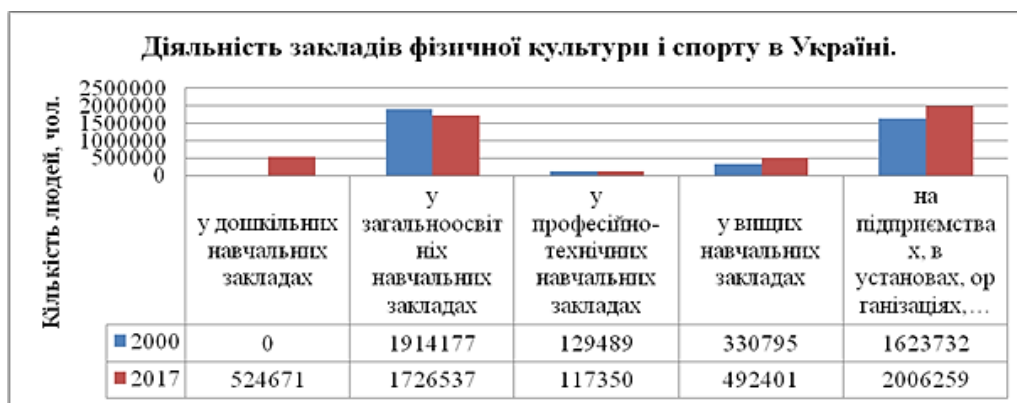


Рис. 3. Діяльність закладів фізичної культури й спорту в Україні

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

ного стану й обґрунтування стратегії розвитку на майбутній період.

Сьогодні в Україні загалом створена законодавча й нормативна база, яка необхідна для управління розвитком фізичною культурою й спортом. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24 грудня 1993 року [6] визначає правові, соціальні, економічні та організаційні засади фізичної культури й спорту в Україні, участь державних органів, посадових осіб, а також підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності у зміцненні здоров'я громадян, досягненні високого рівня працездатності та довголіття засобами фізичної культури, спорту та туризму.

Так, у березні 2017 року Постановою Кабінету Міністрів № 115 була затверджена Державна цільова соціальна програма розвитку фізичної культури й спорту на період до 2020 року. Метою Програми є визначення провідної ролі фізичної культури й спорту як важливого фактору здорового способу життя, профілактики захворювань, формування гуманістичних цінностей, створення умов для всебічного гармонійного розвитку людини, сприяння досягненню фізичної та духовної досконалості людини, виявлення резервних можливостей організму, формування патріотичних почуттів у громадян та позитивного іміджу держави у світовому співтоваристві [9].

Задля створення сприятливих умов для зміцнення здоров'я громадян як найвищої соціальної цінності, забезпечення реалізації права особи на оздоровчу рухову активність схвалена Національна стратегія з оздоровчої рухової активності в Україні на період до 2025 року «Рухова активність – здоровий спосіб життя – здорова нація» [10].

Фінансування Національної стратегії здійснюється за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, а також інших джерел, не заборонених законодавством. Основною метою Стратегії є формування всіх необхідних умов для ведення оздоровчої рухової активності та здорового способу

життя, формування здоров'я нації, що є основною цінністю держави. Одним із пріоритетних напрямів досягнення поставленої мети є формування інфраструктури сучасних і привабливих спортивних споруд за місцем проживання, у місцях масового відпочинку громадян, на базі загальноосвітніх навчальних закладів, що мають бути легкодоступними для різних верств населення, насамперед малозабезпечених [10].

С.П. Червона [15] вказує на проблеми визначення та доцільності розвитку здібностей, необхідних для здійснення управлінської діяльності тренерами-викладачами спортивних команд, що розглядається як складова підготовки майбутніх фахівців фізичної культури.

Л.І. Гасюк зазначає [2], що під принципами оптимізації державного управління розвитком фізичної культури й спорту як відкритої, складної, структурованої, ієрархічної соціально-економічної системи в науковій літературі розуміють закономірності, відносини, взаємозв'язки, керівні засади, на яких ґрунтуються організація та діяльність органів державної влади, спрямованих на створення оптимальної (найефективнішої) системи управління, яка має забезпечити найкращі показники якості за реальних умов функціонування галузі фізичної культури й спорту, її розвиток шляхом тривалих, накопичувальних, необоротних, поступальних змін.

Вивченням проблеми взаємодії центральних та місцевих органів державної влади займається С.В. Нікітенко [7]. Автор засвідчує, що управлінська структура є спрямовуючою та організуючою ланкою, яка здатна приймати рішення й втілювати їх у життя. Органи місцевого управління в рамках наданих їм повноважень формують регіональну політику задля реалізації державних програм у сфері фізичної культури й спорту.

В наступній роботі С.В. Нікітенко [8] визначає специфіку фінансування галузі «фізична культура й спорт» в Україні на сучасному етапі зі спробами її реформування. Він зазначає, що в неприбутко-

вих фізкультурно-спортивних організаціях та установах основну частку фінансування становлять бюджетні кошти, виділені державою, а специфіка управління обумовлена соціальною спрямованістю цих організацій. Професійні клуби фінансуються переважно за кошти власника та спонсорські надходження, а також від господарської діяльності.

Водночас О.В. Борисова, Є.М. Петрушевський [1] стверджують, що необхідно, щоби держава стала головним інвестором у сфері фізичного виховання та спорту. Реформа на рівні спортивних федерацій має забезпечити не лише автономність, але й якісне системне підвищення ролі та статусу на національному рівні як центрів керівництва відповідними видами спорту, носіїв правил, регламентів та стандартів.

Складна макроекономічна ситуація в Україні зумовила кризовий фінансовий стан фізичної культури й спорту. Скорочення обсягу виділених з державного бюджету фінансових коштів негативно позначилось на розвитку фізичної культури й спорту. У подібних умовах фізкультурно-оздоровчі та спортивні споруди ставляться на межу виживання, але водночас в Україні розпочинається процес відновлення спортивної інфраструктури, який включає декілька напрямів. Одним з яких напрямів є запровадження спеціальних програм у Державному фонді регіонального розвитку. З 2016 року 10% коштів Державного фонду регіонального розвитку виділяються на будівництво й ремонт спортивних об'єктів.

Нині можливість розвивати свою спортивну інфраструктуру за рахунок коштів держбюджету мають всі області України. Однак є доведені факти, коли державні кошти не витрачались на будівництво великих спортивних комплексів, а розпорозувалися на невеликі спортивні майданчики, адже пріоритети витрачання цих грошей нині визначають та ухвалюють самі області. З іншого боку, ці невеликі спортивні майданчики, невеликі спортивні об'єкти могли б зробити навіть територіальні органи влади власним коштом, тому що друга складова цих змін у відновленні й розвитку спортивної інфраструктури полягає в процесі децентралізації, який відбувається в країні, наслідком чого є суттєве збільшення місцевих бюджетів. Перш за все виграш отримують міста, відповідно, вони мають змогу щонайменше невеличкі спортивні об'єкти будувати власним коштом [13].

Згідно зі статистичними даними у 2016–2019 роках в Україні на відновлення спортивної інфраструктури в регіонах було виділено понад 1 млрд. грн., за рахунок чого відновлено та побудовано 32 об'єкти у 2016 році на суму 100 млн. грн., 100 об'єктів у 2017 році на суму 374 млн. грн., а також погоджено 137 об'єктів на суму 600 млн. грн. у 2018 році.

З 2016 по 2018 роки збудовано 2 650 спортивних об'єктів. Вперше була надана субвенція місцевим бюджетам для будівництва палаців спорту (150 млн. грн.). Розпочато будівництво палаців спорту в м. Рівне (42 млн. грн.), м. Хмельницький (54 млн. грн.). В бюджеті Міністерства молоді і спорту було передбачено 400 млн. грн. на субвенції регіонам на ремонт, реконструкції та будівництво палаців спорту й басейнів.

Життя міст з розвиненою спортивною інфраструктурою відрізняється від міст, які не мають спортивних об'єктів, умовами та привабливістю, якістю життя як такого. Розвиненість і доступність спортивної інфраструктури завжди приваблюють молодь, що означає зниження рівня соціальної агресії в місті. Також наявність розвинутої інфраструктури дає змогу місту залучати міжнародну увагу, адже місто може, наприклад, організувати великі міжнародні змагання, що означає приплив туристів та економічний розвиток. Також може йтися про спортивний туризм, наприклад, вболівальників, які їдуть подивитися матч улюбленої команди.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, важливою складовою регіональної політики у сфері фізичної культури й спорту є організація спільної діяльності фізкультурно-спортивних організацій, органів місцевого самоврядування, установ та підприємств різних відомств, засобів масової інформації. Розвиток спорту неможливий без досягнення взаємодії та взаєморозуміння між різними структурами. Саме активна взаємодія місцевих органів влади між собою дасть змогу активізувати й підняти на новий рівень співпрацю у сфері спорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисова О.В., Петрушевський Є.М. Система організації та управління спортом в Україні в умовах глобалізації. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2018. № 3. С. 3–7.
2. Гасюк І.Л. Механізми державного управління фізичною культурою та спортом в Україні : автореф. дис. ... докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02. Київ, 2013. 39 с.
3. Державна служба статистики України 2018. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Культура, відпочинок, спорт і туризм. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (дата звернення: 11.11.2019).
4. Київська міська державна адміністрація. URL: <https://dms.kievcity.gov.ua/content/sportyna-infrastruktura.html?PrintVersion>. (дата звернення: 14.10.2019).
5. Mal'tseva T.M. Current state of material and technical support of the physical culture and sports industry in Ukraine and its prospects for change. *Health, sport, rehabilitation*. 2017. Т.3. № 2. Р. 44–49.
6. Нерода Н.С. Характеристика європейської моделі професійного спорту та її відмінності від аме-

риканської. *Спортивна наука України*. 2016. № 2 (72). С. 68–72. URL: <http://sports-science.lidufk.edu.ua> (дата звернення: 18.10.2019).

7. Нікітенко С.В. Організація управління заняттям фізичною культурою та спортом в Україні місцевими органами влади. *Наукові праці «Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу Києво-Могилянська академія»*. Серія: *Державне управління*. 2013. № 214. Вип. 202. С. 55–58.

8. Нікітенко С.В. Особливості фінансування фізичної культури і спорту в Україні. *Держава та регіони*. 2016. № 53. С. 103–106.

9. Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 року / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/115-2017-%D0%BF#n10> (дата звернення: 14.10.2019).

10. Про Національну стратегію з оздоровчої рухової активності в Україні на період до 2025 року «Рухова активність – здоровий спосіб життя – здорова нація»: Указ Президента України № 42. 2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/42/2016> (дата звернення: 25.10.2019).

11. Про фізичну культуру і спорт: Закон України від 24 грудня 1993 року № 3808-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12> (дата звернення: 15.10.2019).

12. Стахів І.М. Основні засади державного регулювання спортивно-оздоровчих послуг. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 24–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_4_6 (дата звернення: 18.10.2019).

13. Україна зробила ривок у розбудові спортивної інфраструктури. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-sports/2534828-ukraina-zrobila-rivok-u-rozbudovi-sportivnoi-infrastrukturi-minmolodsportu.html> (дата звернення: 18.10.2019).

14. Черба В.М., Герасимова Є.В. Стан та перспективи розвитку сфери фізичної культури в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 7. С. 70–75.

15. Червона С.П. Підготовка тренерів-викладачів спортивних команд до управлінської діяльності. *Проблеми і перспективи розвитку спортивних ігор і єдиноборств у вищих навчальних закладах*. 2018. № 2. С. 75–78.

REFERENCES:

1. Borysova O. V., Petrushevskiy Ye. M. (2018) Sistema orhanizatsii ta upravlinnia sportom v Ukraini v umovakh hlobalizatsii [The system of organization and management of sports in Ukraine in the conditions of globalization]. *Teoriia i metodyka fizychnoho vykhovannia i sportu*, no. 3, pp. 3–7.

2. Hasiuk I. L. (2013) Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia fizychnoiu kulturoiu ta sportom v Ukraini [Mechanisms of state management of physical culture and sports in Ukraine]. (PhD Thesis), Kyiv: National academy of public administration in president of Ukraine.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy 2018. *Kultura, vidpochynok, sport i turyzm* [Culture, leisure, sports and tourism]. *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainyza 2017 rik*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (accessed 11 November 2019).

4. Kyiv City State Administration. Available at: <https://dms.kievcity.gov.ua/content/sportyna-infrastruktura.html?PrintVersion> (accessed 14 October 2019).

5. Mal'tseva T. M. (2017) Current state of material and technical support of the physical culture and sports industry in Ukraine and its prospects for change. *Health, sport, rehabilitation*, vol. 3, no. 2, pp. 44–49.

6. Neroda N. S. (2016) Kharakterystyka yevropeiskoi modeli profesiinoho sportu ta yii vidminnosti vid amerykanskoï [Characteristics of the European model of professional sport and its difference from the American one]. *Sportyvna nauka Ukrainy*, vol. 2, no. 72, pp. 68–72. Available at: <http://sports-science.lidufk.edu.ua> (accessed 18 October 2019).

7. Nikitenko S. V. (2013) Orhanizatsiia upravlinnia zaniattiam fizychnoiu kulturoiu ta sportom v Ukraini mistsevymy orhanamy vlady [Organization of management of physical culture and sports training in Ukraine by local authorities]. *Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu Kyievo-Mohylianska akademiia. Derzhavne upravlinnia (collection of scientific works)*, no. 214, vol. 20, pp. 55–58.

8. Nikitenko S. V. (2016) Osoblyvostifinansuvanniafizychnoiukultury i sportu v Ukraini [The system of organization and management of sports in Ukraine in the conditions of globalization]. *Derzhavatarehiony*, no. 53, pp. 103–106.

9. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2017). Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi sotsialnoi prohramy rozvytku fizychnoi kultury i sportu na period do 2020 roku. Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/115-2017-%D0%BF#n10> (accessed 14 October 2019).

10. Pro Natsionalnu stratehiiu z ozdorovchoi rukhovoï aktyvnosti v Ukraini na period do 2025 roku "Rukhova aktyvnist – zdorovyï sposib zhyttia – zdorova natsiia". Decree of the President of Ukraine 2016. № 42. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/42/2016> (accessed 25 October 2019).

11. Pro fizychnu kulturu i sport: Zakon Ukrainy vid 24 hrud. 1993 r. No 3808-XII. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12> (accessed 15 October 2019).

12. Stakhiv I. M. (2014) Osnovni zasady derzhavnoho rehulivannia sportyvno-ozdorovchykh posluh [Basic principles of state regulation of sports and health services]. *Ekonomichnyi forum*, no. 4, pp. 24–29. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_4_6 (accessed 18 October 2019).

13. Ministry of youth and sports of Ukraine. (2018) Ukraina zrobyla ryvok u rozbudovi sportyvnoi infrastruktury. Ministry of youth and sports of Ukraine. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-sports/2534828-ukraina-zrobila-rivok-u-rozbudovi-sportivnoi-infrastrukturi-minmolodsportu.html> (accessed 18 October 2019).

14. Cherba V. M., Herasymova Ye. V. (2017) Stan ta perspektyvy rozvytku sfery fizychnoi kultury v Ukraini [State and prospects of development of physical culture in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7, pp. 70–75.

15. Chervona S.P. (2018). Pidhotovka treneriv-vykladachiv sportyvnykh komand do upravlinskoï diialnosti [Preparation coaches-teachers of sports teams for management activities]. *Problemy i perspektyvy rozvytku sportyvnykh ihor i yedynoborstv u vyshchyykh navchalnykh zakladakh*, no. 2, pp. 75–78.

Naumko Yuliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
Sumy National Agrarian University

Samoilenko Tatiana

Senior Instructor at Department of Public Administration and Management
Sumy National Agrarian University

DEVELOPMENT OF SPORT INFRASTRUCTURE AS ACTIVE INSTRUMENT FOR IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY IN THE REGION

The article analyzes the process of rehabilitation of sport infrastructure, which includes several directions. It is substantiated that the development of sport infrastructure not only improves the quality of the productive forces of society, but also as a means of socio-economic strengthening of the country is manifested in many other spheres of human activity. The features of sport infrastructure and physical activity of the population of Ukraine, which are directly proportional, are explained. The essence of the problem of physical culture and sport in general, its entering into market relations, some aspects of its state regulation are analyzed. The issues of organization, financing, planning of individual components of physical culture and sport infrastructure are investigated.

The purpose of the article is to reform the organization and management of sports in Ukraine. The scientific novelty of the research is to substantiate the solution of a complex of social problems, in which problems of physical culture and sports occupy an important place and to develop practical recommendations for the formation of a set of measures aimed at the development of sport infrastructure.

Physical education and sports are an integral part of modern lifestyles. Nowadays, physical and sport services are used by the society for various physical and spiritual development, health promotion, disease prevention, healthy lifestyle formation, and continuation of creative longevity, organization of mental and interesting rest of the population.

Therefore, an important component of regional policy in the field of physical culture and sports is the organization of joint activities of physical and sport organizations, local authorities, institutions and enterprises of different agencies, mass media. The development of sports is impossible without the achievement of interaction and mutual understanding between different structures. It is the active interaction of local authorities with one another that will intensify and raise the level of cooperation in the field of sports.

In the conditions of the present sports and sports services used by society for various physical and spiritual development, health promotion, disease prevention, healthy lifestyle formation, continuation of creative longevity, organization of mental and interesting rest of the population.

Sports infrastructure is a gym, swimming pools, fitness centers, stadiums, venues and more, intended for active sports.

The difficult macroeconomic situation in Ukraine caused the financial crisis of the physical culture and sports. The reduction in the amount of funds allocated from the state budget had a negative impact on the development of physical culture and sports. The number and quality of sports facilities should directly influence the physical activity of citizens.

It should be noted that in the country in the sports industry is completed the period of construction of large sports facilities and there is a steady trend towards the construction of small sports facilities.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇSYSTEMATIC APPROACH TO PERSONNEL MANAGEMENT
OF A MODERN ORGANIZATION

У статті розглянуто особливості формування системного підходу до управління персоналом сучасної організації. Визначені особливості розвитку, удосконалення основних складових частин системи управління персоналом: планування, набору, навчання або розвитку, оцінки, мотивації персоналу в сучасних умовах функціонування організації. Розглянуті методики, інструменти, що застосовують у сфері набору та відбору персоналу, професійного навчання працівників, ділового оцінювання та мотивації персоналу сучасні організації. Зокрема, у статті обґрунтована необхідність оцінювання персоналу на основі моделі компетенцій, сформовані рекомендації з її розроблення. Також запропоновані правила розроблення ефективної системи ділового оцінювання персоналу. Проведене дослідження на тему «Мотиви трудової діяльності персоналу аграрних підприємств у 2019 р.». На основі обробки отриманих результатів був сформований рейтинг мотивів трудової діяльності досліджуваної категорії працівників.

Ключові слова: системний підхід, управління персоналом, організація, наймання, відбір персоналу, розвиток персоналу, мотивація, компетентнісний підхід, система управління персоналом.

В статье рассмотрены особенности формирования системного подхода к управлению персоналом современной организации. Определены особенности развития, совершенствования основных составляющих системы управления персоналом: планирования, набора, обучения или развития, оценки, мотивации персонала в современных условиях функционирования организации. Рассмотрены методики, инструменты, применяемые в сфере набора и отбора персонала, профессионального обучения работников, деловой оценки и мотивации персонала современных организаций. В частности, в статье обоснована необходимость оценки персонала на основе модели компетенций, сформированы рекомендации по ее разработке. Также предложены правила разработки эффективной системы деловой оценки персонала. Проведено исследование на тему «Мотивы трудовой деятельности персонала аграрных предприятий в 2019 г.». На основе обработки полученных результатов был сформирован рейтинг мотивов трудовой деятельности исследуемой категорией работников.

Ключевые слова: системный подход, управление персоналом, организация, найм, отбор персонала, развитие персонала, мотивация, компетентностный подход, система управления персоналом.

УДК 658.11:658.15

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-77>

Сазонова Т.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

Келемеш Л.В.

студент
Полтавська державна аграрна академія

The article deals with the peculiarity of forming a systematic approach to personnel management of a modern organization. The features of development, improvement of the basic components of the personnel management system were defined. Among them are: planning, recruitment and selection, training or development, evaluation, motivation of personnel in the modern conditions of the organization's functioning. For example, in the subsystem of personnel selection, the following modern selection methods were distinguished. There are: interview-puzzle, physiognomy, stress or shock interview, phrenology, sociotics, graphological analysis, polygraph examination. Along with traditional methods of vocational training and development, non-standard methods – Secondment, Buddying and Shadowing – were gaining popularity. The conducted research on the methods of business personnel evaluation of the modern enterprises, in particular agrarian enterprises, was revealed the tendency of management to more traditional methods of personnel evaluation (descriptive, method of qualification, standard of work evaluation, questionnaires, testing, comparison, interview, standard method of evaluation). The article substantiates the need to evaluate staff on the basis of the competency model, and formulated recommendations for its development. Rules for the development of an effective system of business evaluation of personnel were also proposed. The research was conducted on the theme «Motives of employment of personnel of agricultural enterprises in 2019». Based on the processing of the obtained results, a rating of the motives of work was formed by the investigated category of employees. On the first place of the rating is the motive of bonuses, on the second – hedonistic motive, on the third – the motive of content, on the fourth – the professional motive, on the fifth – the motive of recognition. The diversity of system functions, methods and approaches, the goals and the workforce themselves were determine the diversity of personnel management systems. There are no two identical personnel management systems and there should be none.

Key words: systematic approach, personnel management, organization, hiring, personnel selection, personnel development, motivation, competency-based approach, personnel management system.

Постановка проблеми. Сучасні організації функціонують у складних, невизначених умовах, вступаючи у перманентну взаємодію з навколишнім середовищем, яке в стратегічному вимірі створює комплекс можливостей та загроз для її функціонування. Умовою утримання стійких позицій в бізнес-середовищі, а також результативної діяльності є здатність організації постійно змінюватися, відповідно змінюючи складники власної управлінської системи, в т.ч. системи управління персоналом. Варто зазначити, що одним з актуальних підходів до управління персоналом сучасної організації, який враховує необхідність змін, є саме системний підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системний підхід до управління організацією та її складниками є найбільш вживаним у сучасному бізнес-середовищі. Ставлення до персоналу як до інтегруючого елемента всієї системи стає все більш популярним. Проблематикою формування ефективного процесу системного управління персоналом як запоруки результативної діяльності останнього та організації загалом присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед вітчизняних можемо відзначити таких дослідників, як: В.О. Храмов, А.П. Бовтрук [1], Ф.І. Хміль [2], А.М. Колот, С.О. Цимбалюк [3],

В.М. Данюк, В.М. Петюх [4], Л.П. Червінська [5], В.І. Перебийніс, Т.О. Сазонова [6] та інші. Серед зарубіжних: Л.І. Іванкіна [7], В.В. Гончаров [8], Г.Г. Зайцев [9], Ю.Г. Одогов, Л.В. Карташова [10], В.П. Пугачов [11], Н.М. Глухенька [12] та інші. Концепція управління, наведена цими авторами, спирається на системний підхід у дослідженні та розвитку системи управління персоналом, на ретельний аналіз всіх її підсистем (напрямів). Також дослідники вважають, що для подолання кризи, підвищення ефективності власної діяльності організації необхідно вирішити низку проблем, пов'язаних зі змінами в системі управління персоналом, її удосконаленням. Водночас вони виокремлюють різні елементи системи управління персоналом, розставляють різні пріоритети у вирішенні проблем, які в них виникають. Ми вважаємо, що системний підхід до управління персоналом організації, спираючись на загально визнану методолого-теоретичну базу, на рівні організації буде проявлятися кожен раз по-різному.

Постановка завдання. Ринкові умови постійно змінюються, висуваючи все нові вимоги до бізнес-процесів підприємства. У зв'язку з цим зростає необхідність пошуку нових управлінських засобів, методів та інструментів менеджменту персоналу сучасного підприємства, при цьому керівники мають для вирішення цього завдання застосовувати, крім ситуаційного підходу, системний підхід. Метою дослідження є визначення особливостей системного підходу до управління персоналом сучасної організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом є одним із найважливіших стратегічних напрямів функціонування та розвитку організації, оскільки в умовах сучасного виробництва роль людини як професіонала, споживача, індивіда, рушійної сили прогресу та змін зростає. До персоналу організації висуваються все більше вимог стосовно компетентностей, здібностей, рівня знань і кваліфікації, наявності креативної, інноваційної поведінки тощо.

Системний підхід в сфері управління персоналом організації відображає взаємозв'язок між окремими аспектами управління персоналом і полягає у:

- 1) розробленні кінцевої мети та визначення шляхів її досягнення;
- 2) створенні відповідного механізму управління, який покликаний забезпечити комплексне планування, організацію і стимулювання системи робіт з персоналом в організації, контроль;
- 3) охопленні всього складу персоналу організації;
- 4) вирішенні комплексних проблем персоналу, починаючи від прийняття на роботу працівника, в період просування по кар'єрних сходинках і до останнього дня роботи в організації;

5) необхідності використання сукупності різноманітних методів, засобів, прийомів роботи з персоналом.

Персонал організації володіє системоутворюючими якостями, від них залежить ефективність використання всіх інших ресурсів. З огляду на зазначене, управління персоналом виокремлюють як окремий специфічний вид управлінської діяльності. Об'єктом є окремий працівник або колектив організації, а суб'єктом – група фахівців (кадрової служби, служби з управління персоналом, відділу кадрів тощо), керівників, всіх рівнів, що виконують управлінські функції відносно власних підлеглих.

Система управління персоналом організації є елементом загальної системи її управління, але зі своїми цілями та задачами, які, щоправда, не мають розбігатися із загальноорганізаційними. Природно, що система управління персоналом також складається з власних підсистем. Серед основних з них можемо виокремити такі: планування та прогнозування персоналу; маркетингу персоналу; обліку персоналу; стимулювання та мотивації праці персоналу; управління соціальними відносинами; розвитку персоналу; оцінки персоналу; забезпечення належних умов праці тощо. Виділення цих підсистем в окремі сектори, відділи тощо залежить від розміру організації, її стратегічного бачення та практики функціонування. Але так чи інакше, вони всі будуть представлені у функціонуванні системи управління персоналом через виконання (часткове чи повне) відповідних функцій різними підрозділами, фахівцями, керівниками.

У системі управління персоналом (та її підсистемах, між ними) функціонують певні відносини, розробляються, аналізуються та реалізуються різні завдання щодо раціонального використання персоналу, його потенціалу. Одночасно управління персоналом як система, будучи одним із компонентів управління підприємством, перебуває у взаємодії з його навколишнім середовищем, задовольняє і враховує його інтереси. Система управління персоналом функціонує в межах загальноприйнятих у конкретному навколишньому середовищі принципів і норм, цінностей, що й визначають загальну основу управління персоналом сучасної організації. На наш погляд, для успішного розвитку організації доцільно налагодити ефективне управління плануванням та набором, навчанням, оцінкою, мотивацією персоналу, тобто створювати, удосконалювати методи, процедури, програми організації цих процесів. У сукупності й єдності методи, процедури, програми являють собою досліджувану систему управління персоналом.

Розглянемо сучасні тенденції у вирішенні зазначених завдань, що формують систему управління персоналом. Так, у сфері найму персоналу можна виокремити традиційні та сучасні методи (табл. 1).

Сучасна система управління персоналу серед нетрадиційних елементів має новітні здобутки і в сфері відбору персоналу. Так, усе більше організацій під час відбору кандидатів звертаються до таких методів відбору (рис. 1).

Розглянемо детальніше зміст цих методів відбору персоналу.

Інтерв'ю-головоломка є популярним методом відбору персоналу в сучасних, прогресивних організаціях. Передбачає формулювання в процесі інтерв'ю логічних «питань-задачок». Наприклад, «задача» з відбіркового інтерв'ю компанії Microsoft: «Перед вами знаходиться кошик із червоними, зеленими і блакитними кульками. Закрийте очі і спробуйте дістати дві кульки однакового кольору. Скільки кульок вам потрібно буде дістати з кошика, щоб бути впевненим, що дві з них одного кольору?» [14]. Такі завдання і головоломки призначені для того, щоб перевірити поведінку кандидата в нестандартних ситуаціях, оцінити здатність до роздумів, творчого і логічного підходу.

Фізіогноміка використання знань про риси обличчя людини, її міміку та прояв характеру через них, «читання по обличчю».

Стресове або шокове інтерв'ю передбачає створення стресової ситуації для претендента та аналіз реакції і поведінки кандидата у стресових умовах.

Френологія – використання відомостей про зв'язок будови черепа та характером, психологією, розвитком, схильностями особистості претендента.

Соціоніка дозволяє визначити тип особистості претендента.

Графологічний аналіз передбачає аналіз особистості за її почерком, адже останній утворюється шляхом мозкового управління рухами руки, що вказує і на особливості мозкової діяльності загалом та на психічні процеси зокрема.

Поліграфне обстеження передбачає аналіз особистості претендента за допомогою тестування на поліграфі. При цьому обстеження з використанням поліграфа поділяється на три етапи: початковий (передтестова інструкція), основний (тестування) і заключний (післятестова бесіда).

Жоден із перерахованих сучасних методів відбору персоналу не є самодостатнім, повністю об'єктивним та точним. Недоречно вживати лише один з них, доцільно вибирати систему методів, які б відповідали інноваційному напрямку розвитку організації, але водночас надавали комплексну інформацію щодо претендента.

Сучасні організації використовують велику кількість методів розвитку професійних знань і навичок своїх співробітників. Всі методи навчання можуть бути поділені на дві великі групи: навчання

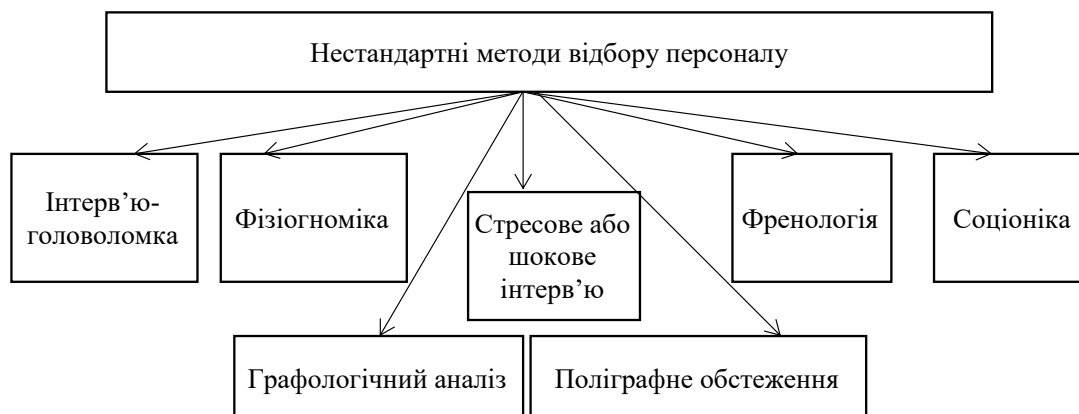


Рис. 1. Сучасні методи відбору персоналу

Джерело: складено на основі [13]

Таблиця 1

Традиційні та сучасні методи набору персоналу в сучасній організації

Традиційні	Сучасні
засоби масової інформації	рекрутинг, масовий рекрутинг, цифровий рекрутинг
власне підприємство	штатний вибір, управлінський відбір
самоініціативні здобувачі	ексклюзивний пошук
допомога кадрового агентства	пошук талантів
пошук в навчальних закладах	скринінг
служба зайнятості	підбір тимчасового персоналу
	аутплейсмент

Джерело: авторська розробка

на робочому місці та навчання поза робочим місцем (табл. 2).

Поряд із традиційними набирають популярності нестандартні методи професійного навчання та розвитку персоналу – Secondment, Buddying та Shadowing (рис. 2).

Вибираючи ті чи інші методи навчання, ефективний керівник завжди буде схилитися до певного «міксу» методів розвитку персоналу. Причому «рецепт міксу» буде у кожного менеджера унікальним – він залежить від специфіки діяльності організації, середовища її функціонування, стратегічних перспектив та самого персоналу.

Ділова оцінка персоналу організації входить у систему управління персоналом як цілеспрямо-

ваний процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади, робочого місця, стратегії підприємства. Оцінка персоналу організації повинна здійснюватися відповідно до показників ефективності, результативності професійної діяльності персоналу, а також в інтересах забезпечення рівня їхнього професіоналізму, відповідного вимогам завдань і функцій сучасного працівника, перспективам розвитку організації.

Провівши низку досліджень на предмет використання різних методів оцінки персоналу, які застосовують, зокрема, сучасні вітчизняні аграрні підприємства (респондентна група складалася із 40 осіб – керівників різних рівнів з аграрних підприємств трьох районів Полтавської області),



Рис. 2. Новітні методи професійного навчання та розвитку персоналу

Джерело: складено на основі [15]

Таблиця 2

Методи професійного навчання персоналу

Навчання безпосередньо на робочому місці	Навчання поза робочим місцем
Адаптація нових працівників	Лекція
Наставництво	Дискусії і обговорення
Розширення кола обов'язків	Дистанційне навчання
Передача повноважень (делегування)	Ознайомлення з досвідом інших підприємств
Передача досвіду	Розгляд практичних ситуацій (кейсів)
Ротація	Ділові ігри
Чергування робочих операцій	Моделювання ситуацій
Метод ускладнених завдань	Семінари, виставки, симпозиуми
Підготовка і розвиток робочої команди	Тренінги
Консультування	Рольові ігри
Аналіз робочих дій і процедур	Самостійне навчання
Інструктаж на робочому місці	Участь у проектах
Спеціальний набір завдань	

Джерело: [15]

можемо зробити висновок про надання переваги використанню певних методів ділового оцінювання (табл. 3).

Аналізуючи дані табл. 3, можемо констатувати схильність керівництва сучасних аграрних підприємств до традиційних методів оцінки персоналу.

Сучасна система ділового оцінювання персоналу базується на компетентнісному підході, який передбачає цілий набір характеристик особистості, а для оцінки використовуються різні інструменти. Відповідно, вибір методу аналізу, оцінки компетенції залежить від того, яку саме компетенцію вибирають для оцінювання. Будь-яка компетенція може бути розкладена за рівнями її формування (рис. 3).

Таким чином, вид методу оцінки персоналу залежить від рівня компетентності, який необхідно оцінити. При цьому необхідно враховувати, що на формування цих рівнів впливає вік, досвід роботи, стаж та особистісні характеристики, а вибір тих чи інших методів, інструментів оцінки

залежить від конкретної компетентності, яка підлягає оцінюванню.

Формуючи систему ділового оцінювання, засновану на компетентнісному підході, важливо виходити з того, що всі компетенції можна розбити на дві групи:

1) компетенції першої групи, орієнтовані на специфічні для кожної посади знання і навички, необхідні для виконання роботи;

2) компетенції, які описують, чим різняться підходи до роботи просто співробітників від найкращих співробітників.

Для формування та функціонування ефективної системи управління персоналом найбільш важливі компетенції саме другої групи.

Під час розроблення моделі компетенцій робота ведеться в трьох напрямках (рис. 4). Загалом для того, щоб процедури оцінки діяльності персоналу були ефективні в кожній організації, вони повинні відповідати таким вимогам:

– використовувані критерії повинні бути зрозумілі виконавцю і оцінювачу;

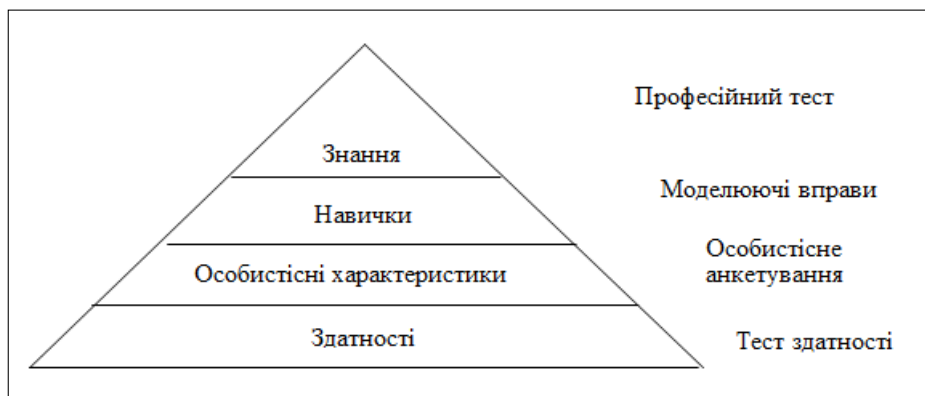


Рис. 3. Зміна компетентнісних рівнів та методів оцінки

Джерело: [16]

Таблиця 3

Методи оцінювання персоналу, застосовувані керівниками аграрних підприємств

Популярні методи оцінки	Менш популярні методи оцінювання
Описовий метод оцінки	Метод моделювання ситуації
Метод класифікації	Метод алфавітно-числової шкали
Метод оцінки нормативом роботи	Структуроване поведінкове інтерв'ю
Метод анкет та порівняльних анкет	Метод «360 градусів»
Тестування	Метод незалежних суддів
Метод порівняння	Центр оцінки
Інтерв'ю	Метод ділових ігор
Метод комітетів	Метод управління за цілями (МВО)
Метод стандартних оцінок	Управління досягненнями (Performance Management)
	Метод вирішальних ситуацій
	Метод рейтингових поведінкових установок
	Метод шкали спостереження за поведінкою
	Метод заданого розподілу

Джерело: результати дослідження

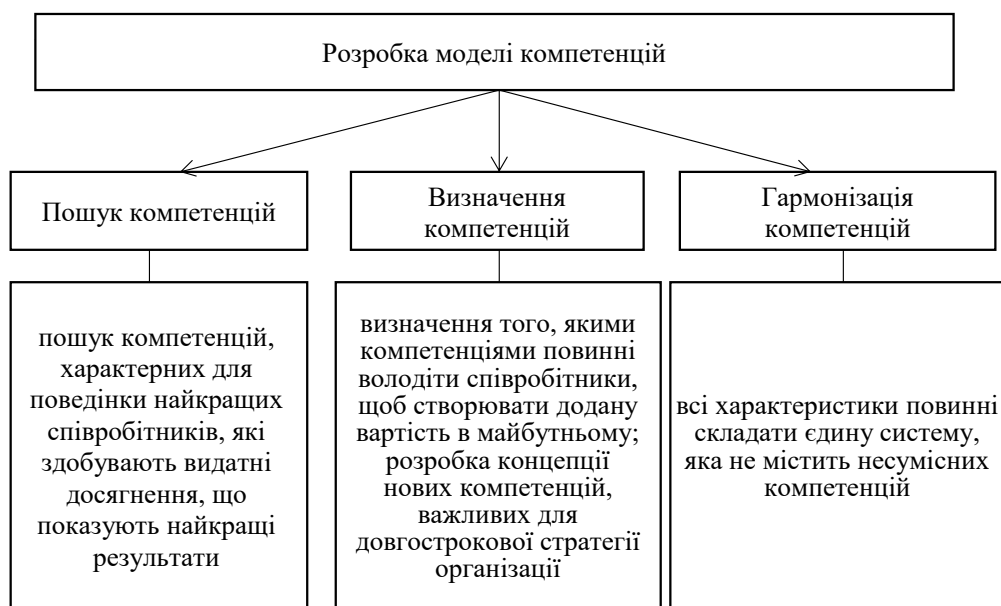


Рис. 4. Процеси розробки моделі компетенцій

Джерело: складено на основі [16]

- результати оцінки повинні бути ув'язані із системою мотивації;
- інформація, яка використовується для оцінки, повинна бути доступна;
- система оцінки повинна відповідати ситуаційному контексту.

Обов'язково також потрібно враховувати, що ділова оцінка персоналу матиме прямі і непрямі результати. Прямий результат – це інформація в тій формі, в якій хоче отримати її керівник. Непрямий результат – поштовх до професійного саморозвитку тих співробітників, які підпадали під ділове оцінювання. Тому в сучасній системі оцінки персоналу важливим є не лише її процес, але й процес зворотного зв'язку. Після отримання інформації про результати (частіше за все у формі індивідуальної бесіди) працівник починає краще розуміти свій поточний рівень професійного, ділового розвитку, усвідомлює, яких саме якостей очікує від нього керівництво, яким чином вони повинні виявлятися і як їх можна розвивати на робочому місці.

Поміркована система ділового оцінювання персоналу формує частину його мотиваційного поля. Незважаючи на те, що групи стимулів залишаються незмінними: матеріальні та моральні, їхній зміст постійно змінюється, залежно від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації та самих працівників (їхніх індивідуальних особливостей).

Нами було проведено дослідження на тему «Мотиви трудової діяльності персоналу аграрних підприємств у 2019 р.». Респондентна група складалася зі 100 осіб – працівників аграрних підприємств трьох районів Полтавської області. Опиту-

вані належали до різних категорій персоналу; стаж трудової діяльності у їхньому господарстві – не менше 3-х років; вік 36–59 років.

Отримані результати були об'єднані у шість груп мотивів, за прикладом класифікації Ю. Саприкіної [17] (табл. 4).

Таблиця 4

Ранжування мотивів трудової діяльності персоналу аграрних підприємств у 2019 р.

Мотиви	Ранг
Мотив бонусів	1
Гедоністичний мотив	2
Мотив змісту	3
Професійний мотив	4
Соціальний мотив	5
Мотив визнання	6

Джерело: результати дослідження

Так, під мотивом бонусів ми мали на увазі прагнення працівників до покращення власного матеріального становища через отримання вищої заробітної плати, яка, крім основної частини, складається ще й з додаткової. Саме зростання додаткової оплати (систематичної та несистематичної) визнали головним мотивом опитані. Переважання цього мотиву вказує на готовність працівників працювати більш напружено, інтенсивно в певні періоди часу, суміщати професії, виконувати додаткові обов'язки, але за умов наявності чіткого зв'язку «трудова зусилля – винагорода». До того ж, винагорода має бути цінною для конкретного працівника.

На другому місці опитувані визначили гедоністичний мотив – мотив зручності та задоволення від трудового процесу, зайнятості в конкретному підприємстві. Для опитаних важливим є зручний графік, ергономічне робоче місце, забезпеченість сприятливих психо-фізіологічних умов праці тощо. Одним із головних факторів мотивації у респондентів виявилася можливість суміщення особистого та професійного життя.

На третьому місці – мотив змісту, що передбачає важливість для працівника збігу особистісних цінностей, уявлень про змістовну працю та орієнтирів, цінностей організації. Мотив змісту передбачає також важливість для працівників виконувати змістовні, помірковані завдання. Такий співробітник готовий виконувати додаткову роботу, може висувати цінні ідеї, до яких варто дослухатися. Він отримує задоволення від усвідомлення, що робить правильну справу.

На четвертому місці – професійний мотив, що має на увазі важливість для людини самої професійної діяльності як такої, можливість розвиватися в улюбленій справі, вирішувати цікаві завдання, розширювати свої горизонти. Працівники, для яких важливий цей мотив, готові працювати з ентузіазмом, не звертаючи увагу на низку незручностей та перешкоди. У професійний мотив також входить мотив кар'єрного зростання. Особи з вираженим мотивом кар'єрного зростання прагнуть до розвитку (різними методами) та є головними претендентами на включення до кадрового резерву.

На п'ятому місці – соціальний мотив: потреба у приналежності до певної групи, колективу. Тобто для опитаних важливим є соціально-психологічний клімат в організації, колективі; можливість ефективної взаємодії; отримання визнання колегами тощо. Отже, для працівників важливим є ставлення до них безпосереднього керівника і колективу (повага, похвала, суспільне визнання).

І, нарешті, на шостому місці – мотив визнання як логічне продовження попереднього. Він охоплює визнання результатів і заслуг персоналу роботодавцем. Визнання може бути як публічним, перед колективом і організацією загалом, так і особистісним, при індивідуальній взаємодії.

Таким чином, бажаючи налагодити ефективний мотиваційний механізм в організації, керівництво насамперед має визначитися із мотиваційним вектором власного персоналу. При цьому можемо сформулювати деякі правила ефективної мотивації, яких доцільно дотримуватися у будь-якому разі:

- стимул має відповідати інтересам працівника, тобто бути для нього цінним;

- мотиваційний моніторинг має проводитися на постійній основі (раз на півроку-рік), а його результати закладатися в основу удосконалення мотиваційної системи організації;

- заохоченню мають підлягати всі категорії працівників організації;

- раз на півроку-рік доцільно впроваджувати нові засоби мотивації (створює ефект інновації, новизни, нівелює звикання, стимулює інтерес, професійний азарт);

- поряд із матеріальним стимулюванням використовувати широкий арсенал нематеріальних засобів (навчання, тренінги, розширення повноважень, кар'єрне зростання (по вертикалі/горизонталі)), додаткова оплачувана відпустка, оплата харчування, транспортування, оплата абонементу до спортзалу тощо, надання кредиту (безвідсоткового або за низькою ставкою) і т. д.).

Отже, системний підхід до управління персоналом з позиції останнього має сприяти задоволенню його потреб та мотивів через виконання співробітником власних трудових обов'язків. При цьому працівники мають задовольнити власні матеріальні потреби, соціальні потреби (міжособистісне спілкування, сприятливий морально-психологічний клімат, соціальна безпека та умови праці) та потреби самореалізації (кар'єра, визнання заслуг, творчість тощо).

Системний підхід до управління персоналом з позиції організації має сприяти веденню прибуткової діяльності та її нарощуванню. Головними завданнями будуть: використання персоналу згідно з наявною організаційною структурою та підвищення трудової віддачі, нарощування потенціалу персоналу.

Розмаїття функцій системи, застосовуваних методів і підходів, цілей і самих трудових ресурсів визначають розмаїття систем управління персоналом. Двох ідентичних систем управління персоналом немає і бути не повинно.

Висновки з проведеного дослідження. Управління персоналом організації являє собою складну і багатоаспектну діяльність, що включає визначення стратегії управління персоналом, управління плануванням, підбором і відбором кадрів, управління кваліфікацією персоналу, розвитком, оцінкою, мотивацією і стимулюванням персоналу, а також оперативне управління персоналом організації. Водночас у будь-якій системі управління є певні прогалини, адже вирішити всі проблеми, врахувати всі фактори одночасно неможливо, та ще й на фоні постійно змінюваного, нестабільного середовища існування організації. Доцільно просто визначити пріоритети, вибрати напрями, на яких будуть сконцентровані управлінські зусилля, але враховуючи при цьому системний підхід. Приймаючи стратегічні та тактичні рішення відносно персоналу організації, керівництво має враховувати той факт, що без ефективною системи управління персоналом неможлива ефективна робота самої організації, тому управління персоналом є найбільш важливою складовою частиною менеджменту організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основи управління персоналом : навч. посіб. Київ : МАУП, 2001. 112 с.
2. Хміль Ф.І. Управління персоналом: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Академвидав, 2006. 488 с.
3. Колот А.М., Цимбалюк С.О. Мотиваційний менеджмент : підручник. Київ : КНЕУ, 2014. 479 с.
4. Менеджмент персоналу : навч. посіб. В. М. Данюк та ін.; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. Київ: КНЕУ, 2004. 398 с.
5. Червінська Л. П. Управління інноваційною діяльністю персоналу : монографія Київ : КНЕУ, 2014. 194 с.
6. Перебийніс В.І., Сазонова Т.О. Формування доходів працівників підприємств : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 265 с.
7. Иванкина Л.И. Управление персоналом : учеб. пособ. Томск: Изд-воТомского политех. Ун-та, 2009. 190 с.
8. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления : руководство для высшего управленческого персонала. Москва : МНИИПУ, 2007. 252 с.
9. Зайцев Г.Г., Файбушевич С.И. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент. Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2002. 324 с.
10. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом: оценка эффективности. Москва: Экзамен, 2002. 255 с.
11. Пугачев В.П. Управление персоналом. Москва : Экзамен, 2004. 416 с.
12. Глухенькая Н.М. Исследование систем управления персоналом организации : монография. Прага : Vědecko vydavatelské centrum "Sociosféra-CZ", 2014. 96 с.
13. Бутусевич А. Підбираємо персонал: методи і типові помилки. *Управління персоналом*. 2017. № 23 (155) URL : <https://kadrhelp.com.ua> (дата звернення: 07.08.2019).
14. Интервью-головоломки и сложности телефонного собеседования. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8434> (дата звернення: 13.11.2019).
15. Короцинська Я.А. Методи професійного навчання і розвитку персоналу Наукове мислення. URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/43-trinadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya> (дата звернення: 13.04.2019).
16. Бордюгова Т. Оценка персонала: актуальные подходы и методология. Инновации и практика (часть 1). Hrdocs. URL: <http://hrdocs.ru/poleznaya-informacziya/oczenka-personala-aktualnie-podxody/> (дата звернення: 18.11.2019).
17. Сапрыкина Ю. 6 основных мотивов кандидатов и сотрудников. Proaction. URL: <https://proaction.pro/6-osnovnyh-motivov-kandidatov-i-sotrudnikov> (дата звернення: 24.03.2019).

REFERENCES:

1. Khramov V. O., Bovtruk A. P. (2001) *Osnovy upravlinnia personalom [Fundamentals of Personnel Management]*. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)

2. Khmil F. I. (2006) *Upravlinnia personalom [Personnel Management]*. Kyiv: Akademyvdav. (in Ukrainian)
3. Kolot A. M., Tsymbaliuk S. O. (2014) *Motyvatsiyni menezhment [Motivational management]*. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Daniuk V. M., Petiukh V. M., Tsymbaliuk S. O. et al. (2004) *Menezhment personalu [Personnel Management]*. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Chervinska L.P. (2014) *Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu personalu [Personnel innovation management]*. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
6. Perebyinis V. I., Sazonova T. O. (2008) *Formuvannia dokhodiv pratsivnykiv pidpriemstv [Formation of employees enterprises' income]* Poltava: RVV PUSKU. (in Ukrainian)
7. Yvankyna L. Y. (2009) *Upravlenye personalom [Personnel Management]*. Tomsk: Yzd-voTomskoho polytekh. Un-ta. (in Russian)
8. Honcharov V. V. (2007) *V poyskakh sovershenstva upravlencheskoho personala [In search of management excellence: a guide for senior management]*. Moskva: MNYYPU. (in Russian)
9. Zaitsev H. H., Faibushevych S. Y. (2002) *Upravlenye kadramy na predpriatyy: personalnyi menezhment [Personnel management at the enterprise: personal management]* Sankt-Pyterburh: Yzd-vo Sankt-Pyterburhskoho unyversyteta ekonomyky y fynansov. (in Russian)
10. Odehov Yu. H., Kartashova L. V. (2002) *Upravlenye personalom: otsenka efektyvnosty [Personnel management: performance evaluation]*. Moskva: Ekzamen. (in Russian)
11. Puhachev V. P. (2004) *Upravlenye personalom [Personnel Management]*. Moskva: Ekzamen. (in Russian)
12. Hlukhenkaia N. M. (2014) *Issledovanye system upravleniya personalom orhanyzatsyy [The study of personnel management systems of the organization]* Praha : Naukovo-vydavnychiy tsentr "Sotsiosfera-CZ".
13. Butusevych A. (2017) *Pidbyraiemo personal: metody i typovi pomyly [We select the staff: methods and common mistakes]*. *Upravlinnia personalom*. № 23 (155) Available at: <https://kadrhelp.com.ua> (accessed 07 August 2019).
14. *Interviu-holovolomky i slozhnomy telefonnoho sobesedovanyia. [Interview puzzles and complexities of telephone interviewing]*. Available at: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8434> (accessed 13 November 2019).
15. Korotsynska Ya. A. *Metody profesiinoho navchannia i rozvytku personalu [Methods of professional training and staff development]*. Available at: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/43-trinadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya> (accessed 13 April 2019).
16. Bordiuhova T. *Otsenka personala: aktualnye podkhody y metodolohyia. Ynnovatsyy y praktyka (chast 1). [Staff assessment: current approaches and methodology. Innovation and Practice (Part 1)]*. Available at: <http://hrdocs.ru/poleznaya-informacziya/oczenka-personala-aktualnie-podxody/> (accessed 18 November 2019).
17. Caprykyna Yu. *6 osnovnykh motyvov kandydatov y sotrudnykov [6 main motives of candidates and staff]*. Available at: <https://proaction.pro/6-osnovnyh-motivov-kandidatov-i-sotrudnikovpodxody/> (accessed 24 March 2019).

Sazonova TetianaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy**Kelemesh Lyubov**Student
Poltava State Agrarian Academy**SYSTEMATIC APPROACH TO PERSONNEL MANAGEMENT OF A MODERN ORGANIZATION**

The purpose of the article. Personnel is a key factor in the successful development and operation of the enterprise. The condition for maintaining stable positions in the business environment, as well as productive activity, is the ability of the organization to constantly change, respectively, changing the components of its own management system, including the personnel management system. It is worth noting that one of the current approaches to managing the personnel of a modern organization, which takes into account the need for change, is a systematic approach. Accordingly, the purpose of the study is to identify the features of a systematic approach to personnel management of a modern organization.

Methodology. Among the research methods used were: comparison, deduction, analysis and synthesis, generalization, systematic approach, empirical research (survey, questioning).

Results. The features of development, improvement of the basic components of the personnel management system are defined in the article. So, in the subsystem of selection of personnel the following modern methods of selection are explored: interview-puzzle, physiognomy, stress or shock interview, phrenology, sociotics, graphological analysis, polygraph examination. Along with traditional methods of vocational training and development, non-standard methods – Secondment, Buddying and Shadowing – are described. The research on methods of business evaluation of personnel of modern agrarian enterprises is carried out. It showed leadership's tendency to use traditional methods of staff evaluation (descriptive, qualification, job evaluation, questionnaires, testing, comparison, interview, standard method). The article substantiates the need to evaluate staff on the basis of the competency model, and formulated recommendations for its development. Rules for the development of an effective system of business evaluation of personnel were also proposed. The research was conducted on the theme «Motives of employment of personnel of agricultural enterprises in 2019». Based on the processing of the obtained results, a rating of the motives of work was formed by the investigated category of employees. On the first place of the rating is the motive of bonuses, on the second – hedonistic motive, on the third – the motive of content, on the fourth – the professional motive, on the fifth – the motive of recognition.

The diversity of system functions, methods and approaches, the goals and the workforce themselves were determine the diversity of personnel management systems. There are no two identical personnel management systems and there should be none.

Practical implications. The practical value of the article is that the results of the study can be used to improve the personnel management system of a modern organization.

Value/originality. In our work, we considered personnel management system of a modern organization. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of personnel management system. In particular, the application of a systematic approach to the study of elements of the personnel management system and their improvement.

КРОКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

STEPS OF DEVELOPMENT OF THE WORK MOTIVATION SYSTEM

Стаття присвячена дослідженню напрямів формування наукового підходу до мотивації праці в системі ринкової економіки. Формування наукового підходу до мотивації праці здійснювалося у тісному зв'язку з удосконаленням на практиці організації праці, її ефективності та винагороди. Першим кроком в цьому процесі стало призначення матеріальних стимулів, за допомогою яких здійснюється управління працею. Подальший розвиток мотивації праці пов'язано з урахуванням умов праці, а також урахуванням у рівні заробітної плати духовної та соціальної компоненти розвитку людини та відтворення робочої сили. Обґрунтовано, що з розвитком економіки, переходом до економіки знань роль духовної та соціальної компоненти в розвитку людини, ефективності праці та відображення її в мотивації праці суттєво зростають. Підкреслено, що формування наукового підходу до мотивації праці є результатом впливу низки факторів, серед яких – перетворення корпорацій на первинні структурні ланки суспільного виробництва.

Ключові слова: ринкова економіка, напрями розвитку мотивації праці, наймані працівники, підприємці, корпорації.

мотивації труда в системе рыночной экономики. Формирование научного подхода к мотивации труда осуществлялось в тесной связи с совершенствованием в практике организации труда, его эффективности и вознаграждения. Самым первым шагом в этом процессе стало признание материальных стимулов, с помощью которых осуществляется управление трудом. Дальнейшее развитие мотивации труда связано с учетом условий труда, а также учетом в уровне заработной платы духовной и социальной компоненты развития человека и воспроизводства рабочей силы. Обосновано, что с развитием экономики, переходом к экономике знаний роль духовной и социальной компоненты в развитии человека, эффективности труда и отражении ее в мотивации труда существенно возрастают. Подчеркнуто, что формирование научного подхода к мотивации труда является результатом влияния ряда факторов, среди которых – превращение корпораций в первичные структурные звенья общественного производства.

Ключевые слова: рыночная экономика, направления развития мотивации труда, наемные работники, предприниматели, корпорации.

УДК 331.101.3

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-78>

Чернявська Є.І.

д.е.н., професор кафедри економіки і підприємництва

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Маслош О.В.

к.х.н., доцент кафедри економіки і підприємництва

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Заїка Н.С.

студент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Статья посвящена исследованию направлений формирования научного подхода к

The article is devoted to research the directions to build the scientific approach to the work motivation in the market economy system. In the market economy conditions the work motivation constantly changes, it is caused foremost by the dynamism of the economic system, changes in the factor system of the economic development. The formation of a scientific approach to work motivation was carried out in close connection with the improvement of the work management, its effectiveness and remuneration in practice. The very first step in this process was the recognition of the material incentives by which work is managed. Further development of the work motivation is connected with the working conditions, and also with the wage level, mental and social elements of the human's development and reproduction of labor. But because of the defective competition on the labor market, it allows employers to interfere in the mechanism and reduce the wages level for their own benefit. Therefore, it is natural that wages in developed countries have become one of the most important social institutions, on the basis of which the country actively intervenes in the development of labor markets, provides its market character, labor efficiency and its reflection in work motivation are significantly increasing. It is emphasized that building of a scientific approach to work motivation is the result of the influence of a number of factors, there is the transformation of corporations into primary structural units of social production among them. In Ukraine, with the emphasis on transition to a market economy, large-scale privatization following the prescriptions of the Washington Consensus experts in the field of work, motivation for work, there are destructive phenomena and trends. First of all, it is slashing of skilled jobs in the basis of ineffective privatization of the state enterprises and the tendency to establish the level of wages for employees. On the basis of the above mentioned, it follows that today it is urgent for Ukraine to rethink the concept of economic reforms in general, the sphere of labor relations in particular, the motivation of work is their most important form. And the first step on this path is the formation of wages through innovation development.

Key words: market economy, work motivation development directions, wage workers, entrepreneurs, corporations.

Постановка проблеми. Можливо, колись праця, виконання трудових функцій для кожної людини стане першою життєвою потребою і не буде передбачати відповідну матеріальну і нематеріальну винагороду. Сьогодні, як показує досвід різних економічних систем, спонування людини до ефективної праці лежить в площині її мотивації, що передбачає її відповідну винагороду. Питання мотивації охоплюють також і проблеми ефективного використання праці, оскільки трудові ресурси, як і всі інші ресурси, мають обмежений характер. Але, на відміну від усіх інших ресурсів, проблеми спонування людини до ефективної праці, ефективність використання праці залежать і від самого працівника, його свідомості, оцінки: чи треба ефективно працювати, чи треба робити вигляд наполегливої праці, коли умови праці не враховують інтереси працівника.

В умовах ринкової економіки мотивація праці постійно змінюється, що зумовлено насамперед динамізмом економічної системи, змінами в системі факторів економічного розвитку. Динамізм економічного розвитку обумовлює зміни в системі трудових відносин та мотивації праці. Це зумовлює актуальність цього наукового дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. В економічній літературі проблемам мотивації праці приділялась і приділяється значна увага. Серед зарубіжних науковців перш за все необхідно назвати роботи Ф. Тейлора, Є. Мейо, А. Маслоу, Д. Мак-Клелланда, Ф. Герцберга, В. Врума, Л. Портера, Е. Лоулера, Д. Аткинсона, О. Віханського, Б. Генкіна, В. Герчикова та інших. Вагомий внесок у розвиток теорії мотивації, розкриття внутрішніх мотивів та стимулів працівників зроблено українськими

вченими, зокрема Г. Дмитренко, А. Колотом, В. Куценко, Л. Мельник, Е. Лібановою, В. Новиковим, В. Онікієнко, Г. Осовим, Н. Павловською, М. Соколик, О. Уманським, О. Яценко та іншими. У працях учених розроблено методологію визначення сутності та видів мотивації, дії механізму оплати праці в умовах соціальної орієнтації ринкової економіки, визначено низку факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на трудову поведінку, ефективність праці та ефективність виробництва. Але розгляд питань мотивації праці або стимулювання не може бути вичерпним, що зумовлено динамічними процесами розвитку ринкових відносин, економічної діяльності, виробничих відносин, в тому числі і трудових, що знаходить відображення у відповідних інститутах. Розвиток вказаних процесів об'єктивно ставить завдання продовження наукових досліджень у контексті ефективності економіки, ефективності праці та її мотивації.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд напрямів розвитку мотивації праці в умовах ринкової економіки з визначенням загальної тенденції і в контексті цього оцінка розвитку мотивації праці в Україні на сучасному етапі ринкових реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередньому дослідженні було встановлено, що мотивація праці як економічна категорія ринкової економіки являє собою сукупність трудових відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва на рівні підприємств із приводу ефективності праці найманих працівників та їх винагороди [1, с. 96].

Мотивація праці – це категорія саме сфери виробництва, економічної діяльності, де здійснюється процес праці, виготовлення продукції або надання послуг. На відміну від ринку праці – сфери продажу-купівлі робочої сили, на рівні підприємств відносини між найманими працівниками і роботодавцями формуються в площині питань ефективності економічної діяльності, ефективного використання робочої сили і її оплати.

Найбільш типовими формами трудових відносин між найманими працівниками і роботодавцями на рівні підприємств виступають колективні договори, контракти, як форми колективно-договірного регулювання відносин з приводу послуг праці, і мотивація праці. Колективні договори визначають загальні положення, нормативи у відносинах між найманими працівниками і роботодавцями. Мотивація праці не тільки відбиває характер трудових відносин, але й виступає механізмом, завдяки якому адміністрація підприємств управляє працею, впливає на трудову поведінку найманих працівників. У такому ракурсі мотивація праці виступає широким й насиченим поняттям, охоплює значну кількість інструментів, на підставі яких здійснюється управління працею, її націле-

ність на ефективність праці й економічної діяльності підприємств. Мотивація праці виступає керуваним процесом і в змістовому плані відображає насамперед інтереси роботодавця. На відміну від колективно-договірного регулювання, де відбувається пошук компромісів між найманими працівниками і роботодавцями, балансу їхніх інтересів, мотивація праці в контексті колективних домовленостей націлена на проблеми ефективного використання робочої сили в межах досягнення цілей підприємства.

Необхідно підкреслити, що проблема мотивації або стимулювання праці стара як світ. Тривалий час її головними формами виступали «батіг» і «пряник». Ці форми стимулювання праці були домінуючими і в епоху капіталізму вільної конкуренції, що було зумовлено не сутністю капіталістичної організації праці, а зовнішніми факторами в умовах низького, примітивного розвитку технічної основи виробництва. Низький рівень технологій виготовлення товарів не вимагав високого рівня підготовки робочої сили. Через це звільнений працівник легко замінювався іншим. Це сприяло умовам використання в системі стимулів інструментів «батіг» і «пряник», хоча в тій мірі, в якій вже формувалася система колективних договорів, формувалася і система мотивації праці як механізм сталого управління працею.

Безпосередньо професійний, науковий підхід до мотивації праці як постійно діючого механізму управління ефективністю працею починає формуватися наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Але спочатку відмітимо, що в ринковій економіці всі товари, в тому числі і робоча сила, мають вартісну форму – ціну. Ціною вартості робочої сили виступає заробітна плата. Якщо споживча вартість – це інтереси споживача, то ціна як форма вартості товару – це інтереси, основа відтворення та розвитку товаровиробників. Вільна конкуренція як механізм розвитку ринкової економіки виступає і механізмом узгодження інтересів між споживачами і виробниками, покупцями і продавцями. Вільна конкуренція визначає умови формування дійсно об'єктивних ринкових цін та умови пропорційного, динамічного розвитку економіки і часі. Однак це положення, правило не відноситься до функціонування ринку праці. Ринок праці є ринком недосконалої конкуренції. Домінуючи, монопольні позиції на ринку праці займають роботодавці. Тому закономірно в умовах відсутності альтернативних форм зайнятості (ринкова економіка не дає за формами економічних систем альтернативних варіантів зайнятості) та суспільного контролю за умовами використання робочої сили стає те, що ціна на робочу силу, тобто заробітна плата в умовах практики ринкової економіки стає значно нижчою за її вартість. У разі відсутності альтернативних варіантів зайнятості та суспільного контролю

за умовами використання робочої сили, економія на заробітній платі, експлуатація найманих працівників, що сягає в окремі періоди захмарних висот, є цілком зрозумілим і простим рішенням товаровиробників у зниженні витрат виробництва та підвищення своєї конкурентоспроможності у ринковій боротьбі з іншими підприємцями.

Безумовно такий стан речей не міг не вести до розгортання класової боротьби, виникнення робітничих та комуністичних партій з ідеологією боротьби проти капіталу, розвитку профспілок, розвитку соціальних конфліктів, протестів, страйків і революцій, ненависті до капіталістів, наголошення побудови комуністичного (соціалістичного) суспільства [2, с. 15].

Під дією вказаних факторів суспільство змушено було звернути увагу на відносини між працею і капіталом й почати вносити в їх структуру норми. У 1841 р. у Франції приймається перший закон, що регламентує працю дітей на капіталістичних підприємствах. 19 травня 1874 р. був прийнятий новий закон про працю дітей й неповнолітніх дівчаток, що був замінений більш докладним законом від 2 листопада 1892 р. про працю дітей, неповнолітніх дівчат і жінок. Аналогічні нормативні акти були прийняті й у ряді інших країн.

Протягом ХІХ – початку ХХ ст. майже в усіх капіталістичних країнах була легалізована діяльність профспілок. На законодавчій основі профспілки отримали права офіційного захисту інтересів своїх членів – найманих працівників. Безумовно, це сприяло розширенню практики укладання колективних договорів, а згодом і виокремленню трудового права в самостійну галузь права. Таким чином було визнано колективно-договірний механізм формування відносин між найманими працівниками і роботодавцями, який з часом переріс у систему соціального партнерства, що ставить на місце класової боротьби співробітництво, узгодження інтересів в контексті розвитку економічної діяльності, підприємств та урахування інтересів найманих працівників як суб'єктів ринкової економіки. Розвиток найманої праці повинен здійснюватися за законами ринку, а не бути новою, прихованою формою експлуатації інтересів найманих працівників на користь обмеженої групи роботодавців. Антагонізм між працею і капіталом з негативними соціально-економічними наслідками також сприяв виникненню такого органу урегулювання як міжнародна організація праці (МОП). Сьогодні МОП відіграє важливішу роль в узгодженні інтересів праці, капіталу і держави. Важливо тільки, щоб держави країн дотримувалися рекомендації та резолюції МОП.

Зміни в системі відносин між найманими працівниками і роботодавцями безумовно відбиваються і в підході до мотивації праці. Треба підкреслити, що велике значення в формуванні нового

підходу до організації праці та її мотивації відіграла також ІІ промислова революція, яка забезпечила перетворення промислових корпорацій в первинні структурні ланки суспільного виробництва. Специфікація активів корпорацій, їх значна вартість, акціонерна форма власності корпорацій, діяльність в рамках ринків недосконалої конкуренції та обмеження монополізму з боку держави на порядок денний поставили питання наукової організації праці і тим самим стимулювали формування наукового підходу до організації праці та заробітної плати.

Важливіший вклад в теорію та практику мотивації праці найманих робітників зробив Федерик Тейлор зі своїми однодумцями. Ф. Тейлор, який пройшов заводський шлях від учня модельника, машиніста до головного інженера в компанії "Midvale Steel", був впевнений, що розвиток корпорацій напряму пов'язаний з ефективністю виробництва, а на останню суттєвим зразком впливає організація праці. Будучи впевненим у тому, що низька продуктивність праці є наслідком «ледачості» робітників, їх незацікавленості працювати з усіх сил, примітивним підходом менеджерів до визначення норм праці, Ф. Тейлор обґрунтував, що в організації праці великих підприємств необхідно виходити із розділення робочого завдання на окремі операції, їх хронометрування та знаходження способів їх більш швидкого виконання. Складовою частиною до нової організації праці стало стимулювання робітників через заробітну плату. За виконання або перевиконання денної норми заробітна плата робітника підвищувалася на 30–100 % [3, с. 764–765]. Необхідно підкреслити, що Ф. Тейлор зі своїми однодумцями неодноразово доводили всю ганебність раніше існуючих заробітків на межі голоду.

Також треба звернути увагу на те, що в своїй концепції ефективності корпорацій, організації праці, її стимулюванні Ф. Тейлор замість поширеної в той час ідеї виживання найбільш пристосованих індивідів запропонував стратегію співпраці між найманими працівниками і адміністрацією. Він стверджував, що конфлікт є неефективним, а тому помилковим методом вирішення проблем ефективності економічного розвитку. Таким чином, розвиток промислових корпорацій поставив в площину практичний дій питання наукового підходу до організації праці та стимулювання праці найманих працівників через підвищення заробітної плати. Заробітна плата повинна повною мірою відповідати нормам нормального відтворення та розвитку людини, послуг праці.

Наступним кроком або напрямом у розвитку теорії з опорою на практику мотивації праці стали дослідження (Хоторнські експерименти) Є. Мейо і його колег. Є. Мейо за фахом був австралійським психіатром. Коли в своїй лікарській діяльності він

зіштовхнувся з наростанням захворювань серед найманих працівників на депресію, то в кінці кінців від'їхав до США для того, щоб з'ясувати причини цього явища. У 1928 р. Є. Мейо був запрошений керівництвом компанії Western Electric для здійснення контролю над експериментами, що проводилися на заводі Hawthorne Works. Завод компанії Western Electric був головним центром практичного застосування принципів наукового управління Ф. Тейлора і методів масового виробництва Генрі Форда. Хоторнські експерименти Є. Мейо і його колег довели, що на продуктивність праці, плинність кадрів впливають не тільки економічні фактори, тобто рівень заробітної плати, але й соціально-психологічні (соціальні фактори організації робочого місця, характер відносин між управлінцями і робітниками та ін.) [3, с. 564–565]. Необхідно зазначити, що на підставі проведених експериментів Є. Мейо не було створено наукової концепції мотивації, але вони вказали шлях пошуку.

В наступний період вивчення питань мотивації праці в площині поєднання теорії і практики зросло. Всі існуючі концепції можна умовно розділити на дві великі групи: змістовні і процесуальні.

Змістовні теорії мотивації намагаються визначити потреби (внутрішні спонукання), які спонукують людей до дій, особливо коли мова йде про обсяги та зміст роботи. Особливу роль у формуванні та розвитку змістовних концепцій мотивації відіграли роботи Абрахама Маслоу, Фредеріка Герцберга та Девіда МакКлелланда. Квінтесенцією вказаних теорій є признання того, що матеріальне стимулювання не може вирішувати всі питання розвитку людини та ефективності праці.

А. Маслоу, виходячи з того, що люди мають множинну потреб, запропонував їх поділити на 5 головних категорій (фізіологічні потреби; потреби в безпеці й упевненості в майбутньому; соціальні потреби; потреби в повазі; потреби самовираження) і розкласти їх в формі строгої ієрархії (піраміда Маслоу). Основу піраміди складають фізіологічні потреби. Мотивація діє таким чином: спочатку повинні бути задоволені потреби нижчих рівнів, а потім вже настає час потреб як мотиваторів більш високих рівнів. Але на практиці це буває не завжди.

Основним недоліком концепції А. Маслоу вважається те, що вона не враховує індивідуальні відмінності людей. На що звернув увагу Едвард Лоулер. У своїй теорії він ввів поняття ієрархічної структури індивідуальних потреб-переваг, котрі формуються у людині на підставі минулого досвіду.

В теорії Д. МакКлелланда акцент було зроблено на потребах вищих рангів. Він вважав, що людям притаманні три потреби: влада, успіх та причетність. Потреба влади проявляється як намагання впливати на інших людей. Під потребою в успіху розуміються потреби в усвідомленні особистих

досягнень. Мотивація на основі потреби в причетності по МакКлелланду схожа з мотивацією по Маслоу. Такі люди зацікавлені в компанії знайомих, налагоджені дружніх відносин, наданні допомоги іншим. Люди з розвитою потребою причетності будуть зацікавленими у роботі, коли вона дає їм можливості соціального спілкування. Стосовно потреби успіху Д. МакКлеланд зауважує: «Неважливо, наскільки сильно розвинута у людини потреба успіху. Вона може ніколи не досягти успіху, якщо її організація не надасть їй достатній ступень ініціативи і не буде винагороджувати її за те, що вона робить» [4, с. 410].

У другій половині 50-х років Ф. Герцберг з співробітниками на основі потреб розробив двохфакторну модель мотивації. Згідно з теорією у практиці управління працею необхідно використовувати зовнішні, так звані гігієнічні фактори, до яких належать політика фірми і адміністрації, умови праці, заробітна плата, міжособистісні відносини з керівниками, колегами та підлеглими, ступень безпосереднього контролю за роботою, і внутрішні, так звані справжні мотиватори – успіх, службова кар'єра, визнання та схвалення результатів роботи, висока ступень відповідальності, можливості творчого та ділового зростання.

Ф. Герцберг вважав, що інтерес робітника до змістовної праці домінує над факторами її оплати, фізичних умов, відносин підкорення в організаційній ієрархії. Саме потреба у змістовій праці спонукає людину постійно підвищувати продуктивність праці та професійну майстерність. «Гігієнічні чинники» необхідні тому, що вони можуть впливати на незадоволеність працею в цілому, але не викликають активної цілеспрямованості до кращої праці.

У змістовних теоріях мотивації праці акцент зроблено на потребах і пов'язаних з ними факторах, що впливають на поведінку людини. В процесуальних теоріях розглядається, як людина розподіляє свої зусилля для досягнення різних цілей і як обирає конкретний вид поведінки. Процесуальні теорії признають існування потреб, однак вважають, що не тільки вони впливають на поведінку людей. Згідно даним теоріям, поведінка особистості є також функцією її сприйняття і очікувань, пов'язаних з даною ситуацією, і можливих наслідків обраного нею типу поведінки [4, с. 416].

Серед процесуальних теорій найбільшу популярність знайшли теорія очікувань, яка часто асоціюється з роботами Віктора Врума, теорія справедливості та модель Портера – Лоулера. Теорія очікувань виходить з того, що наявність активної потреби не є єдиною необхідною умовою мотивації людини для досягнення певної мети. Людина завжди передбачає, що обраний нею механізм поведінки дійсно приведе до задоволення або надбання бажаного. У в'язку з цим теорія очікувань підкреслює важливість трьох взаємозв'язків:

затрати праці – результати; результати – винагорода; валентність (міра задоволення винагородою) [4, с. 416].

Теорія справедливості звертає увагу на те, що люди суб'єктивно визначають відношення винагороди, що отримують за свою працю, до затрачених зусиль і потім співвідносять його з винагородою інших людей, що виконують аналогічну роботу. Якщо людина вважає, що його колега за таку ж саму роботу отримав більш високу винагороду, то, безумовно, це негативно відіб'ється на його відношенні до роботи.

Модель Портера – Лоулера на підставі положень теорії очікувань і теорії справедливості пропонує комплексну процесуальну теорію мотивації. За основу взято п'ять чинників: витрачені зусилля, сприйняття, одержані результати, винагорода, міра задоволення. Згідно з даною моделлю досягнуті результати залежать від витрачених робітником зусиль, його здібностей та характерних особливостей, а також усвідомлення ним своєї ролі в організації. Цінність винагороди визначатиметься рівнем докладених зусиль, тобто потреби задовольняються через винагороду за досягнуті результати. Найважливішим висновком теорії мотивації Л. Портера та Е. Лоулера є те, що саме результативна праця викликає задоволення. З цього випливає, що в практичному плані в мотивації важливо об'єднати такі поняття, як «здібності», «зусилля», «результати», «винагорода», «задоволення» та «сприйняття» в рамках єдиної взаємопов'язаної системи [4, с. 423].

Необхідно підкреслити, що позитивні зміни в мотивації праці відбуваються під дією групи факторів, політичних та організаційних (перетворення корпорацій в первинні структурні ланки суспільного виробництва) факторів. Саме ці фактори зумовили суспільне усвідомлення того, що ринки праці – це ринки недосконалої конкуренції, що ринкова форма особистісного фактору діяльності передбачає не тільки ринок праці – свободу продавати і купувати робочу силу, послуги праці, але й зібрання, кодекс законів про по працю, до якого входять і закони про колективно-договірне регулювання відносин з приводу послуг праці.

Треба підкреслити, що кодекс законів про працю в умовах ринкової економіки повинен розроблятися в рамках соціальної доктрини, політики і відносин соціального партнерства. Вказані закони будуть становити й основу розроблення мотивації праці в практичному вимірі. Зрозуміло, що на кожному підприємстві відповідно до актуальних проблем ефективності виробництва та ефективності праці буде розроблятися своя система мотивації. Однак при всіх специфічних ознаках вони будуть мати загальні основи, що відповідають умовам сучасного розвитку ринкової економіки, ефективності діяльності та ефективності праці.

У контексті сказаного відмітимо, що в Україні з наголошенням на перехід до ринкової економіки, проведенням масштабної приватизації за рецептами експертів Вашингтонського консенсусу в сфері праці, мотивації праці намітилися деструктивні явища та тенденції. Насамперед це скорочення кваліфікованих робочих місць на підставі не ефективно проведеної приватизації державних підприємств та тенденція до встановлення низького рівня заробітної плати робітникам. Розглянемо, наприклад, показник мінімальної заробітної плати, який є одним із головніших видів соціальних гарантій, що діють у світі. Станом на 1 січня 2017 р., за інформацією Євростату, мінімальна заробітна плата (євро на місяць) по наступним країнам була такою: Люксембург – 1999, Ірландія – 1563, Нідерланди – 1552, Бельгія – 1532, Німеччина – 1498, Франція – 1480, Великобританія – 1397, США – 1192, Іспанія – 826, Словенія – 805, Мальта – 736, Греція – 684, Португалія – 650, Естонія – 470, Польща – 453, Словаччина – 435, Хорватія – 433, Угорщина – 412, Чехія – 407, Литва – 380, Латвія – 380, Румунія – 275, Болгарія – 235, Білорусь – 127, Росія – 123, Україна – 110, Казахстан – 69 [5].

У Євросоюзі найбільш високий рівень заробітної плати у Люксембурзі. Ще 6 країн ЄС мають мінімальну заробітну плату, яка перевищує 1,3 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Франція). Серед країн ЄС найнижчі рівні – у Болгарії (235 євро) та Румунії (275 євро), що у 6–8 разів нижче рівня розвинутих країн Євросоюзу. Україна за рівнем мінімальної заробітної плати відстає від бідніших країн ЄС у 2,2 рази.

На 2019 рік погодинний розмір мінімальної заробітної плати в Україні встановлено на рівні 25,13 грн., тобто приблизно 0,7 євро [6]. Треба відмітити, що в європейських країнах в структуру мінімальної заробітної плати входять всі види оплати праці, а не тільки тариф. В Україні – тільки тариф. З урахуванням всіх доплат, безумовно, погодинна заробітна плата буде вищою, але не значним чином. В рамках порівняння відмітимо, що минулого року погодинна оплата праці в ЄС зросла і склала в Болгарії (5,4 євро), Румунії (6,9 євро), Литві (9,0 євро), Угорщині (9,2 євро), Латвії (9,3 євро). Найвища погодинна заробітна плата спостерігається в Данії (43,5 євро), Люксембурзі (40, 6 євро), Бельгії (43, 5 євро), Нідерландах (35, 9 євро), Франції (35, 8 євро) [7].

Заробітна плата – це ринковий механізм вартості робочої сили. Але в силу того, що ринок праці є ринком недосконалої конкуренції – це дозволяє роботодавцям втручатися в цей механізм та знижувати рівень заробітної плати на свою користь. Тому закономірно, що заробітна плата в розвинутих країнах стала одним із вагоміших соціальних інститутів, на підставі якого держава активно

втручається в розвиток ринків праці, забезпечує його ринковий характер. Як соціальний інститут заробітна плата в ринковій економіці виконує ряд важливіших функцій.

По-перше, вона дозволяє державі створювати умови для якісного відтворення та розвитку трудового потенціалу.

По-друге, рівень заробітної плати в сукупному виразі визначає параметри розмірів економіки. В країні, яка бідна, на можуть активно розвиватися приватні підприємства на основі новітніх технологій.

По-третє, заробітна плата як соціальний інститут має можливості до об'єднання зусиль підприємців і найманих працівників в контексті власного добробуту та добробуту країни.

По-четверте, дозволяє формувати науковий підхід до мотивації праці.

На підставі сказаного впливає те, що сьогодні Україні вкрай потрібно переосмислити концепцію економічних реформ загалом, сфери трудових відносин зокрема, вагомшою формою яких виступає і мотивація праці. І першим кроком на цьому шляху є формування заробітної плати за шляхом інноваційного розвитку. Виступи політиків про те, що зараз Україна не може дозволити собі гідну заробітну плату працівникам, оскільки економіка не розвинута, не є обґрунтованими. Але саме через те, що Україна з'їхала на параметри більш дешевої робочої сили, її економіка рухається в напрямі аграрно-сировинного характеру, а в країні спостерігаються процеси відтоку людського капіталу.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, аналіз показує, що формування наукового підходу до мотивації праці здійснювалося у тісному зв'язку з практикою опрацювання висловлених ідей у межах визначених напрямів або кроків. Самим першим кроком в цьому процесі стало признание матеріальних стимулів. Коли заробітна плата встановлюється на рівні нижчої за ту частину, яка використовується головним чином на матеріальну частину відтворення робочої сили, то в поведінці та розвитку робочої сили, як свідчить практика розвинутих країн майже всього XIX ст., а також XX ст, настають депресивні й антисоціальні явища, процеси. У контексті ефективності організації мотивації праці заробітна плата повинна включати ту частину, яка відображає матеріальні умови відтворення та розвитку робочої сили, умови праці, а також соціальні та духовні компоненти вартості робочої сили. З розвитком економіки, переходом до економіки знань роль духовної та соціальної складових частин у розвитку людини, працівника, його мотивації та ефективності праці суттєво зростає.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чернявська Є.І., Маслош О.В. Мотивація праці: поняття, сутність, місце в системі економічних відносин. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2018. №.4(245). С. 95–99.
2. Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія. Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2004. 264 с.
3. *Класики менеджмента* / под ред. М. Уорнера ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревського. СПб. : Питер, 2001. 1168 с.
4. Мескон, М.Х., М. Альберт, Ф. Хедоури. *Основы менеджмента* : пер. с англ. 2-е изд. Москва, Дело, 2001. 800 с.
5. І знову про гроші: мінімальні заробітні плати в Україні та світі. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/i-znovu-pro-groshi-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti> (дата звернення: 10.10.2019).
6. Важливі цифри – 2019. Оплата праці. 2019, січень. № 1. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ot/2019/january/issue-1/article-41783.html> (дата звернення: 10.10.2019).
7. Вартість праці: Євростат визначив країни з найвищою погодинною зарплатнею. URL: <https://investory.news/vartist-praci-yevrostat-viznachiv-kraini-z-najvishhoju-pogodinnoyu-zarplatneyu/> (дата звернення: 11.10.2019).

REFERENCES:

1. Cherniavska Ye. I., Maslosh O. V. (2018) *Motivatsiia pratsi: poniattia, sutnist, mistse v systemi ekonomichnykh vidnosyn*. [Motivation of work: concept, essence, place in the system of economic relations]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*. no. 4(245), pp. 95-99.
2. Cherniavska Ye. I. (2004) *Restrukuryzatsiia pidpriemstva v umovakh transformatsiinoi ekonomiky: monohrafiia*. [Enterprise restructuring in a transformational economy: a monograph]. Luhansk : SNU im. V. Dalia. (in Ukrainian)
3. Uorner M. (ed). (2001) *Klassiki menedzhmenta* [management classics] — SPb, Piter. (in Russian)
4. Meskon M. H. & Al'bert M. & Hedouri F. (2001) *Osnovy menedzhmenta* [Basics of management] 2-e izd. Moskow: Delo. (in Russian)
5. I znovu pro hroshi: minimalni zarobitni platy v Ukraini ta sviti. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/i-znovu-pro-groshi-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti> (accessed 10 October 2019).
6. Vazhlyvi tsyfry – 2019. *Oplata praci. 2019, January. no.1*. Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ot/2019/january/issue-1/article-41783.html> (accessed 10 October 2019).
7. Vartist pratsi: Yevrostat vyznachyv krainy z naivyschoiu pohodynnoiu zarplatneiu. Available at: <https://investory.news/vartist-praci-yevrostat-viznachiv-kraini-z-najvishhoju-pogodinnoyu-zarplatneyu/> (accessed 11 October 2019).

Cherniavs'ka Eugenia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Economics and Entrepreneurship
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Maslosh Olha

Candidate of Chemical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Zaika Nikita

Student
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

STEPS OF DEVELOPMENT OF THE WORK MOTIVATION SYSTEM

The purpose of the article. The article is devoted to research the directions to build the scientific approach to the work motivation in the market economy system. Motivation issues also cover the problems of effective use of labor, since labor resources, like all other resources, are of limited nature. But unlike all other resources, the problems of encouraging a person to work effectively, the efficiency of work use also depend on the employee, his consciousness, evaluation: whether to work effectively or to do a form of hard work when working conditions do not take into account the interests of the employee. In a market economy, labor motivation is constantly changing, which is caused primarily by the dynamism of the economic system, changes in the system of factors of economic development. Dynamism of economic development causes changes in the system of labor relations and work motivation. This determines the relevance of this research.

Methodology. The research is based on the analysis of work motivation development directions on the market economy conditions with the determination of the general tendency and work motivation development assessment in Ukraine on the present phase of the transition.

Results. The work motivation not only depicts labor relations, but is also as a mechanism for the top management to rule the work, to influence the employment behaviour of the wage workers. All existing concepts can be divided into two broad groups: substantive and procedural. The quintessence of the theories discussed is the recognition that material incentives cannot solve all issues of human development and labor efficiency. It should be emphasized that positive changes in the work motivation occur under the influence of a group of factors, political and organizational (transformation of corporations into the primary structural links of social production). These very factors that led to the public awareness that labor markets are markets of imperfect competition, that the market form of personal factor of activity provides not only the labor market, i.e. the freedom to sell and buy labor, labor services, but also assembly, the code of labor laws, where laws on collective agreement based regulation on labor services are also included.

In Ukraine, with the emphasis on transition to a market economy, large-scale privatization following the prescriptions of the Washington Consensus experts in the field of work, motivation for work, there are destructive phenomena and trends. First of all, it is slashing of skilled jobs in the basis of ineffective privatization of the state enterprises and the tendency to establish the level of wages for employees. Wages are a market mechanism for the development of labor (labor services). But because of the defective competition on the labor market, it allows employers to interfere in the mechanism and reduce the wages level for their own benefit. Therefore, it is natural that wages in developed countries have become one of the most important social institutions, on the basis of which the country actively intervenes in the development of labor markets, provides its market character.

Practical implications. On the basis of the above mentioned, it follows that today it is urgent for Ukraine to rethink the concept of economic reforms in general, the sphere of labor relations in particular, the work motivation is its most important form. And the first step on this path is the formation of wages through innovation development.

Value/originality. With the development of the economy, the transition to a knowledge economy, the role of the mental and social elements in developing human, employee, his/her work motivation and effectiveness are significantly increasing.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ
РИЗИКІВ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУTHEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS
OF STATE BUDGET INCOME RISKS

УДК 330.131.7

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-79>**Брежнева-Єрмоленко О.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний
університет**Сириця С.О.**студент
Дніпровський державний технічний
університет**Пересипкіна Я.К.**студент
Дніпровський державний технічний
університет

У статті розглянута суть поняття бюджетного ризику як дестабілізуючого фактору формування доходів бюджету. Виділено основні фактори, що впливають на виникнення ризиків доходів бюджету. Визначено, що управління ризиками є багатоступінним процесом, що включає систему цілеспрямованих заходів з метою виявлення ризиків бюджету та попередження їх негативних наслідків впливу на формування і виконання бюджетів. Здійснено аналіз виконання планових показників доходів державного бюджету та наведено загальну методику оцінки бюджетних ризиків. Зокрема, аналіз ризиків податкових доходів показав, що основні бюджетоутворюючі податки знаходяться в зоні допустимого бюджетного ризику, решта – у зоні критичного або катастрофічного ризиків. Мінімізація бюджетних ризиків та зниження їх негативного впливу на формування бюджетних доходів потребує формування та застосування виваженої бюджетної політики і запровадження дієвих заходів і ефективних інструментів щодо зменшення їх негативного впливу.

Ключові слова: доходи бюджету, податкові надходження, бюджетний ризик, методи оцінки бюджетних ризиків, бюджетна політика.

В статті розглянута суть поняття бюджетного ризику як дестабілізую-

ючого фактора формування доходів бюджету. Выделены основные факторы, влияющие на возникновение рисков доходов бюджета. Определено, что управление рисками является многоэтапным процессом, который включает систему целенаправленных мероприятий с целью выявления рисков бюджета и предупреждения их негативных последствий влияния на формирование и исполнение бюджетов. Осуществлен анализ выполнения плановых показателей доходов государственного бюджета и приведена общая методика оценки бюджетных рисков. В частности, анализ рисков налоговых доходов показал, что основные бюджетообразующие налоги находятся в зоне допустимого бюджетного риска, остальные – в зоне критического или катастрофического риска. Минимизация бюджетных рисков и снижение их негативного влияния на формирование бюджетных доходов требует формирования и применения взвешенной бюджетной политики и внедрения действенных мер и эффективных инструментов по уменьшению их негативного влияния.

Ключевые слова: доходы бюджета, налоговые поступления, бюджетный риск, методы оценки бюджетных рисков, бюджетная политика.

The article overviews the essence of the concept of budget risk as a destabilizing factor in the formation of budget revenues. Inadequate budget management, excessive centralization of financial resources lead to the risk of non-fulfillment of the revenue base of budgets of all levels, which means inefficient implementation of the expenditure side of these budgets. The development of the modern budget system in Ukraine is characterized by dynamism and a constant deficit of the state budget. Therefore, on the present stage of development of budgetary relations, the study of the problems of the emergence, analysis and assessment of the risks of state budget revenues and their further effective management has a particular importance. The main factors which influence the occurrence of budget revenue risks were identified. Was determined that risk management is a multi-stage process, which includes a system of targeted measures in order to identify budget risks and prevent its negative effects on the formation and execution of budgets. Analysis of the implementation of planned indicators of state budget revenues was carried out and the general methodology for assessing budget risks was given. Analysis of these performance indicators of the State Budget of Ukraine demonstrates that budget risks for such revenue items as tax revenues (0.58%), non-tax revenues (1.21%) and inter-budget transfers (1.17%) are in the zone of acceptable risk. But a catastrophic level of risk was observed for income from operations with capital – 79.76%, trust funds is 160.02%. In particular, an analysis of the risks of tax revenues showed that personal income tax, income tax, duty and excise tax are in the zone of acceptable budget risk, rent is in the zone of a critical risk, the rest of tax income is in the zone of a catastrophic risk. Minimization of budget risks and reduction of its negative impact on the formation of budget revenues requires the formation and application of a balanced budget policy and the introduction of effective measures and effective tools to reduce its negative impact. The provisions and conclusions summarized in the article are important and contain practical recommendations that can be used by various levels of the government in implementing budget policy on ways to prevent adverse (undesirable) consequences of the implementation of decisions that may lead to losses in the revenue, distribution and the use of centralized funds of monetary resources.

Key words: budget revenues, tax revenues, budget risk, methods for assessing budget risks, budget policy.

Постановка проблеми. Недосконалий бюджетний менеджмент, надмірна централізація фінансових ресурсів ведуть до ризику невиконання дохідної бази бюджетів усіх рівнів, а отже – неефективного виконання видаткової частини цих бюджетів. Розвиток сучасної бюджетної системи в Україні характеризується динамічністю та постійним дефіцитом

державного бюджету. Можливість отримання дефіциту або профіциту при виконанні бюджету повинна розглядатися як ризикова. Тому на сучасному етапі розвитку бюджетних відносин особливого значення набуває дослідження проблем виникнення, аналізу та оцінки ризиків доходів державного бюджету і подальшого ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі питання ризику та невизначеності висвітлювалися А. Смітом, Дж. Міллем, А. Пігу, А. Маршалом, Й. Шумпетером, Дж. М. Кейнсом. Питанням ризиків доходів бюджету присвячені праці таких вітчизняних економістів як Бабіченко В.В. [1], Булгакова С. [2], Валуйський І.А. [3], Власюк О.С. [4], Коляда [5], Новіков В. [6], Ситник Н., Субицька Д. [7], Шулюк Б.С. [8] та ін. Разом з тим, недостатньо уваги приділено питанням управління та оцінки бюджетних ризиків, а найголовніше – їх мінімізації через механізм бюджетної політики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей ризиків доходів державного бюджету, їх оцінка та пошук шляхів мінімізації.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні категорія бюджетного ризику є не достатньо вивченою, тому дослідження, пов'язані з проблематикою бюджетного ризику, знаходяться на стадії розвитку та удосконалення. У сучасній науковій літературі ризик визначається як можливість чогось небажаного (наприклад, втрати), як можливість відхилення фактичного результату від запланованого або імовірність настання визначеної небажаної події. Отже, ризик – це невизначеність щодо можливих втрат, а ризиковість – умова, яка може створити або збільшити (зменшити) можливість втрат. Тому під бюджетним ризиком можна розглядати сукупність імовірних несприятливих (небажаних) наслідків реалізації прийнятих рішень, що можуть призвести до втрат при формуванні, розподілі та використанні централізованих фондів грошових ресурсів [9; 10].

Найбільше значення має виокремлення політичних й економічних ризиків. Політичні ризики в бюджетній сфері присутні постійно, оскільки основна частина фінансових рішень стосується питань політичного характеру. Зниження подібних бюджетних ризиків можливо тільки в умовах узгодженої роботи органів виконавчої та представницької влади, яка передбачає розуміння спільності інтересів, а також визначається необхідністю підвищення якості державних і муніципальних послуг. Ступінь впливу окремих змін бюджетного законодавства може бути оцінена ще на стадії прийняття рішення. Разом з тим, найбільш складними з точки зору діагностики та управління є політичні ризики в області міжбюджетних відносин. Сучасна система показників ефективності роботи регіонів повинна згладжувати нерівномірність їх розвитку.

Процес оцінки ризиків – це етап аналізу ризику, що має на меті визначити його кількісні характеристики. Прагнення до коректної оцінки ризиків вважається фундаментальним підходом сучасної економіки [11]. Окрім кількісного методу оцінки бюджетних ризиків, необхідно також вміти дати якісну оцінку ризикам, комплексно оцінити ситуа-

цію, що склалася в економіці та визначити її вплив на структуру параметрів державного бюджету на різних етапах бюджетного процесу. Мінімізувати бюджетні ризики можна за допомогою інструментів бюджетно-податкової політики.

Управління ризиками є багатоетапним процесом, що включає систему цілеспрямованих заходів з метою виявлення ризиків бюджету та попередження їх негативних наслідків впливу на формування і виконання бюджетів [12]. На наш погляд, неефективне застосування інструментів управління ризиками в бюджетному процесі є наслідком низького рівня методологічної та методичної роботи зазначеного напрямку, відсутність системного підходу до оцінки, моніторингу ризиків та їх мінімізації.

Оскільки доходна база Державного бюджету України як складова зведеного бюджету є найбільшою за обсягами надходжень, розглянемо формування доходів державного бюджету, виявимо і оцінимо відповідні бюджетні ризики.

Аналіз динаміки та структури доходів зведеного бюджету України за 2016-2018 рр. свідчить, що кожен рік має місце невиконання плану доходів Державного бюджету України (відсоток виконання коливається від 97% до 99%), тому доцільно оцінити рівень ризику, що виникає в розрізі статей доходів протягом досліджуваного періоду [13].

Структура надходжень державного бюджету відображена на рис. 1, який засвідчує, що у доходах Державного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів) стабільно переважають податкові надходження (79% – 81,8%).

Основними показниками оцінки ризику бюджетних витрат є дисперсія і середньоквадратичне відхилення. Їх використання пояснюється тим, що базисним показником при розрахунках є коефіцієнт виконання бюджету за доходами, який можна порівняти як в динаміці, так і за різними джерелами доходів. У додатку до бюджетних доходів дисперсія і коефіцієнт варіації можуть застосовуватися в ретроспективному аналізі. Оцінка ризику бюджетних доходів визначається через вагу значень очікуваного виконання бюджету є ймовірності появи ризиків.

Розрахуємо показники ризику доходів державного бюджету за бюджетною класифікацією на підставі опрацьованих звітних даних (табл. 1).

На основі узагальнення результатів багаточисельних досліджень, присвячених проблемам кількісної оцінки ризиків, наведемо емпіричну шкалу, яку слід використовувати у якості кількісної оцінки ймовірності виникнення ризикованої події: зона мінімального ризику; зона допустимого ризику (рівень бюджетного ризику – до 10%); зона критичного ризику (рівень бюджетного ризику – 10%-25%); зона катастрофічного ризику (рівень бюджетного ризику – понад 25%) [11].

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Аналіз даних табл. 1 показує, що бюджетні ризики за такими статтями доходів як податкові надходження (0,58%), неподаткові надходження (1,21%) та міжбюджетні трансферти (1,17 %) знаходяться в зоні допустимого ризику. Натомість катастрофічний рівень ризику спостерігається

за доходами від операцій з капіталом – 79,76%, цільовими фондами – 160,02%.

Детальний аналіз податкових доходів державного бюджету, які займають майже 80 % в загальних обсягах [13], засвідчив невиконання плану за податком на додану вартість (ПДВ) протягом



Рис. 1. Структура доходів Державного бюджету України за 2016-2018 рр., %

Таблиця 1

Оцінка ризиків доходів Державного бюджету України за 2016-2018 рр.

Показник	Коефіцієнт виконання статей бюджету (% виконання плану)			Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації
	2016	2017	2018		
Податкові надходження	1,00	0,99	0,99	0,0058	0,58%
Неподаткові надходження	0,94	0,96	0,96	0,0115	1,21%
Доходи від операцій з капіталом	0,15	0,75	1,34	0,5950	79,76%
Цільові фонди	0,04	1,31	0,03	0,7361	160,02%
Міжбюджетні трансферти	0,98	1,00	0,98	0,0115	1,17%
Кошти від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	0,75	0,89	0,62	0,1350	17,93%
Усього	0,98	1,00	0,98	0,0115	1,17%

Таблиця 2

Оцінка ризиків податкових доходів державного бюджету України за 2016-2018 рр.

Показник	Коефіцієнт виконання бюджету (% виконання плану)			Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації
	2016	2017	2018		
Податок та збір на доходи фізичних осіб	1,07	0,97	1,01	0,0503	4,93
Податок на прибуток підприємств	1,12	1,00	1,18	0,0916	8,32
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	0,71	0,98	0,97	0,1530	17,19
Податок на додану вартість	0,97	0,97	0,97	1,3597	140,17
Акцизний податок	1,10	0,96	0,97	0,0781	7,73
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	1,0	1,04	0,94	0,0503	5,08
Інші податки та збори	1,18	1,21	0,17	0,5919	65,04
Всього	1,00	0,99	0,98	0,0100	1,01

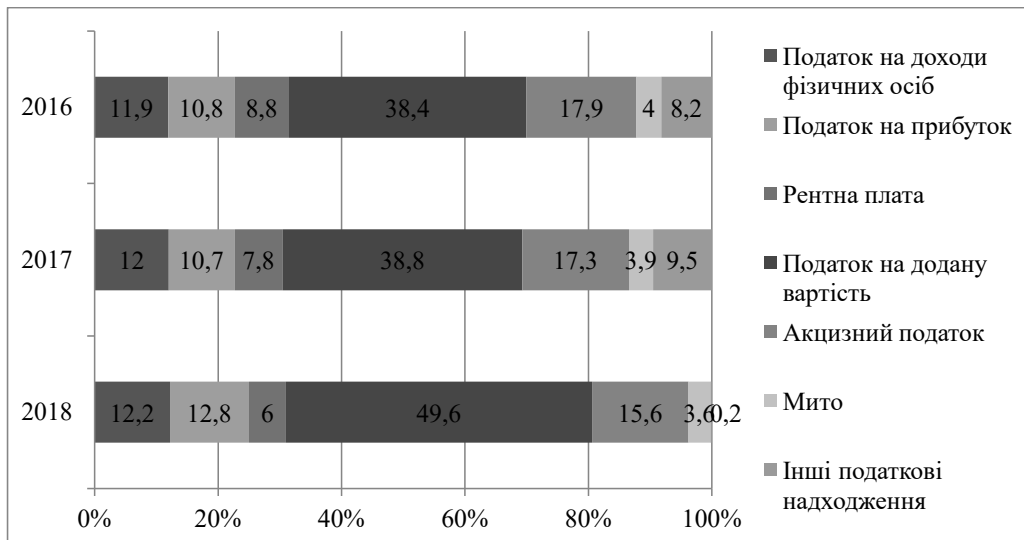


Рис. 2. Структура податкових доходів Державного бюджету України за 2016-2018 рр., %

всього періоду, податком з доходів фізичних осіб (ПДФО) та за іншими податковими надходженнями протягом тривалого періоду. Зміни у структурі цих доходів ілюструє рис. 2.

Аналіз ризиків податкових доходів (табл. 2) показав, що ПДФО, податок на прибуток, мито і акцизний податок в зоні допустимого бюджетного ризику, рентна плата – у зоні критичного ризику, решта податкових доходів, зокрема ПДВ – у зоні катастрофічного ризику. Державний бюджет України недоотримує мільйони гривень унаслідок схем із розкрадання ПДВ, великих обсягів відшкодувань та наданих пільг, недосконалого адміністрування ПДВ. Ризик корупції при виконанні бюджету стає високим при можливості розкрадання коштів будь-якими учасниками бюджетних відносин – розпорядниками бюджету, працівниками установ та іншими особами. Зниження такого ризику можливо при функціонуванні налагодженого бюджетного механізму.

Основними факторами, що впливають на ризики доходів бюджету, на нашу думку, є наступні: точність економічних прогнозів при плануванні доходів державного бюджету; стабільність податкової політики держави; дотримання встановлених законодавством обмежень обсягу державного боргу, частки видаткової частини бюджету на його обслуговування та припинення використання надмірно великих за обсягом зовнішніх запозичень; якість збалансованості бюджетів усіх рівнів; створення бюджетних резервів.

Необхідно враховувати, що не всі фактори, що склалися в економіці, можна оцінити кількісно. Інструментарій управління бюджетними ризиками також передбачає якісну оцінку. Завдання якісної оцінки ризику – визначити можливі види, оцінити принципову ступінь їх небезпеки і виділити фактори, що впливають на рівень ризику. Якісний

аналіз ризику включає кілька аспектів: перший аспект пов'язаний з необхідністю порівняння можливих позитивних результатів з можливими економічними, соціальними та іншими (поточними та майбутніми) наслідками, другий – з виявленням впливу управлінських рішень, що приймаються в умовах невизначеності.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що ризики можуть бути пов'язані з усіма видами доходів державного бюджету відповідно до бюджетної класифікації: податковими та неподатковими надходженнями, доходами від операцій з капіталом і офіційними трансфертами. Бюджетні ризики здійснюють суттєвий вплив на стан формування доходної частини державного бюджету, тому їх варто контролювати, а саме прогнозувати, виявляти, оцінювати та оптимізувати на регулярній основі, а їх уникнення або усунення потребує формування та застосування виваженої бюджетної політики і запровадження дієвих заходів і ефективних інструментів щодо зменшення їх негативного впливу, що дасть змогу максимізувати обсяг надходжень до державного бюджету чи мінімізувати збитки у разі їх виникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабіченко В.В. Аналіз формування доходної бази Державного бюджету України та оцінка бюджетних ризиків. *Modern economics*. 2019. № 14. С. 19-25.
2. Булгакова С. Бюджетний ризик: сутність, класифікація, фактори ризику. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2010. № 1. С. 59-68.
3. Валуйський І.А. Удосконалення концептуальних засад політики забезпечення бюджетної безпеки України у кризових умовах. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 323-328.

4. Власюк О.С. Реформа бюджетної децентралізації в Україні: результати, ризики та перспективи. *Регіональна економіка*. 2017. № 2. С. 39-45.

5. Коляда Т.А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 267–274.

6. Новіков В.М. Бюджетний ризик: зміст та регулювання у соціальній інфраструктурі. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 1 (32). С. 73–86.

7. Ситник Н.С., Субицька Д.Я. Проблеми та перспективи становлення та розвитку бюджетного менеджменту в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 10 (62). Жовтень. С. 385-389.

8. Шулюк Б.С. Бюджетні ризики у фінансовій діяльності держави. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2017. Т. 22. Випуск 3. С. 170-174.

9. Бакеренко Н.П. Підходи до визначення ризику місцевих бюджетів та його складові. *Вісник Одеського національного університету*. 2013. Т. 18. Випуск 1. С. 8-13.

10. Федосов В.М. Бюджетна система: навч. посіб. Київ, 2012. 871 с.

11. Карагозлю Ю. Кількісна оцінка ризику бюджетів міст з врахуванням рівня їх депресивності. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 163-171.

12. Каючкіна М.А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. Тольятти, 2010. 20 с.

13. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за відповідний рік. Офіційний сайт Державної казначейської служби. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 20.11.2019).

REFERENCES:

1. Babichenko V. V. (2019) Analiz formuvannya doxidnoyi bazy Derzhavnogo byudzhetu Ukrayiny ta ocinka byudzhetnyh ryzykiv [Analysis of the formation of the revenue base of the State Budget of Ukraine and assessment of budget risks]. *Modern economics*. vol. 14. pp. 19-25.

2. Bulgakova S. (2010) Byudzhetnyj ryzyk: sutnist, klasyfikaciya, faktory ryzyku [Budget risk: nature, classification, risk factors]. *Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economic*. vol. 1. pp. 59-68.

3. Valujskij I. A. (2018) Udoskonalennya konceptualnyh zasad polityky zabezpechennya byudzhetnoyi bezpeky Ukrayiny u kryzovyh umovax [Improvement of conceptual foundations of Ukraine's budget secu-

rity policy in crisis conditions]. *Business Inform*. vol. 3. pp. 323-328.

4. Vlasyuk O. S. (2017) Reforma byudzhetnoyi decentralizaciyi v Ukrayini: rezultaty, ryzyky ta perspektyvy [Budget decentralization reform in Ukraine: results, risks and prospects]. *Regional economy*. vol. 2. pp. 39-45.

5. Kolyada T. A. (2018) Derzhavnyj byudzhet Ukrayiny na 2018 rik: osoblyvosti formuvannya ta perspektyvy vykonannya [State Budget of Ukraine for 2018: Features of Formation and Prospects for Implementation]. *Business Inform*. vol. 4. pp. 267–274.

6. Novikov V. M. (2018) Byudzhetnyj ryzyk: zmist ta reguluvannya u socialnij infrastrukturi [Budget risk: content and regulation in social infrastructure]. *Demography and the social economy*. vol. 1, no. 32. pp. 73–86.

7. Sytnyk N. S., Subyczka D. Ya. (2018) Problemy ta perspektyvy stanovlennya ta rozvytku byudzhetnogo menedzhmentu v Ukrayini [Problems and prospects of formation and development of budget management in Ukraine]. *Young scientist*. vol. 10, no. 62, pp. 385-389.

8. Shulyuk B. S. (2017) Byudzhetni ryzyky u finansovij diyalnosti [Budget risks in the financial activity of the state]. *Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics*. vol. 3. pp. 170-174.

9. Bakerenko N. P. (2013) Pidhody do vyznachennya ryzyku miscevyh byudzhetiv ta jogo skladovi [Come to the point of view of the budget of the warehouse and warehouse]. *Bulletin of the Odessa National University*. vol. 1. pp. 8-13.

10. Fedosov V.M. (2012) Byudzhetna systema: navch. posib. [Budget system: a textbook]. Kiev. (in Ukrainian)

11. Karagozlyu Yu. (2013) Kilkisna ocinka ryzyku byudzhetiv mist z vraxuvannyam rivnya ih depresyvnosti [Quantitative assessment of the risk of city budgets taking into account the level of their depression]. *Economic space*. vol. 75. pp. 163-171. (in Ukrainian)

12. Kayuchkina M. A. (2010) Byudzhetnye rysky v processe yspolneniya munitsypalnih byudzhetov [Budget risks in the process of execution of municipal budgets] (PhD Thesis), Tolyatti: Volga region State University of Service.

13. Richnyj zvit pro vykonannya Derzhavnogo byudzhetu Ukrayiny za vidpovidnyj rik. Oficijnyj sajt Derzhavnoyi kaznachejskoyi sluzhby Ukrayiny [Annual report on implementation of the State Budget of Ukraine for the corresponding year. Official site of the State Treasury Service]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 20 November 2019).

Brezhnyeva-Yermolenko OlhaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finances and Accounting
Dniprovsky State Technical University**Siritsya Serhiy**

Student

Dniprovsky State Technical University

Peresyphkina Yana

Student

Dniprovsky State Technical University

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF STATE BUDGET INCOME RISKS

The purpose of the article. Inadequate budget management, excessive centralization of financial resources lead to the risk of non-fulfillment of the revenue base of budgets of all levels, which means inefficient implementation of the expenditure side of these budgets. The development of the modern budget system in Ukraine is characterized by dynamism and a constant deficit of the state budget. Therefore, on the present stage of development of budgetary relations, the study of the problems of the emergence, analysis and assessment of the risks of state budget revenues and their further effective management has a particular importance.

Methodology. The study uses the methods of analysis and synthesis, theoretical generalizations, a statistical analysis method with coefficient calculation, a graphical method.

Results. The risk assessment process is the determination of the likelihood of occurrence of risk factors – certain events or situations that may adversely affect the achievement of the planned results. Risk assessment involves: identifying undesirable negative factors and situations whose occurrence is theoretically possible (qualitative analysis); quantitative assessment of the probability of their occurrence (quantitative analysis). Risk management is a multi-stage process, including a system of targeted measures to identify budget risks and prevent their negative effects on the formation and execution of budgets. An important component in the process of budget risk management is the optimization of budget risk

Using the method of comprehensive risk assessment of the state budget based on the calculation of the risk indicator, formed on the basis of partial risk factors, a quantitative assessment of the riskiness of the state budget was determined. Calculation of the risk of failure to meet the planned budget indicators includes a statistical analysis using the variance, standard deviation and coefficient of variation.

Analysis of these performance indicators of the State Budget of Ukraine demonstrates that budget risks for such revenue items as tax revenues (0.58%), non-tax revenues (1.21%) and inter-budget transfers (1.17%) are in the zone of acceptable risk. But a catastrophic level of risk was observed for income from operations with capital – 79.76%, trust funds is 160.02%. In particular, an analysis of the risks of tax revenues showed that personal income tax, income tax, duty and excise tax are in the zone of acceptable budget risk, rent is in the zone of a critical risk, the rest of tax income is in the zone of a catastrophic risk.

Practical implications. The provisions and conclusions summarized in the article are important and contain practical recommendations that can be used by various levels of the government in implementing budget policy on ways to prevent adverse (undesirable) consequences of the implementation of decisions that may lead to losses in the revenue, distribution and the use of centralized funds of monetary resources.

Value/originality. According to the results of the study, budgetary risks have a significant impact on the state of formation of the state budget revenues, therefore they should be monitored, namely forecasted, identified, evaluated and optimized on a regular basis, and avoided or eliminated requires the formation and application of a balanced budget policy and the implementation of effective measures and effective tools to reduce their negative impact, which will maximize the amount of revenues to the state budget or minimize losses.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДИСТАНЦІЙНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ У АТ «КРЕДОБАНК»

EFFICIENCY OF DISTANCE SERVICE OF CLIENTS AT THE KREDOBANK

У статті досліджено кількість клієнтів – юридичних та фізичних осіб, які дистанційно обслуговуються банком. Проаналізовано застосування та ефективність дистанційних каналів обслуговування клієнтів АТ «Кредобанк». Досліджено сутність дистанційного обслуговування, проаналізовано перелік послуг, які доступні фізичним та юридичним особам в інтернет-банкінгу, порівняно вартість доступних для клієнтів послуг. Систематизовано, охарактеризовано основні переваги та недоліки застосування дистанційного банківського обслуговування. Розглянуто особливості та призначення інтернет-банкінгу як відносно нового та перспективного виду дистанційного обслуговування. Визначено систему дистанційного обслуговування АТ «Кредобанк», яка користується найбільшим попитом серед клієнтів банку, обґрунтовано причини використання цієї системи. Здійснено аналіз кількості платіжних документів, які проходять через IFOBS, а також існують у паперовому варіанті.

Ключові слова: дистанційне обслуговування, інтернет-банкінг, мобільний банкінг, платіжні доручення.

В статті досліджено кількість клієнтів – юридичних та фізичних осіб,

которые дистанционно обслуживаются банком. Проанализированы применение и эффективность дистанционных каналов обслуживания клиентов АО «Кредобанк». Исследована суть дистанционного обслуживания, проанализирован перечень услуг, которые доступны физическим и юридическим лицам в интернет-банкінге, сравнена стоимость доступных для клиентов услуг. Систематизированы, охарактеризованы основные преимущества и недостатки применения дистанционного банковского обслуживания. Рассмотрены особенности и назначение интернет-банкінга как относительно нового и перспективного вида дистанционного обслуживания. Определена система дистанционного обслуживания АО «Кредобанк», которая пользуется наибольшим спросом среди клиентов банка, обоснованы причины использования этой системы. Осуществлен анализ количества платежных документов, которые проходят через IFOBS, а также существуют в бумажном варианте.

Ключевые слова: дистанционное обслуживание, интернет-банкінг, мобильный банкінг, платежные поручения.

УДК 336.717:004

<https://doi.org/10.32843/infrastructure37-80>

Виклюк М.І.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри економіки
та підприємництва
Львівська філія
ПВНЗ «Європейський університет»

Горак Б.Б.

студент
ПВНЗ «Європейський університет»

Шведа О.В.

студент
ПВНЗ «Європейський університет»

The article substantiates that one of the main directions of development of modern banking sphere is introduction and development of remote service systems. The features and purpose of Internet banking as a relatively new and promising type of remote service have been considered. It has been determined that the essence of remote servicing in the bank is that the client self-serves through online banking systems. The main advantages of using the client-bank system have been summarized, in particular: convenience, efficiency, mobility, security. It has been noted that using Internet technologies, banks save on rent and maintenance of the premises, on staff salaries. It has been proved that the use of remote systems allows to inform and sell banking products to a growing number of clients, as well as to satisfy the needs of the most demanding users of banking services. A thorough estimation of the number of clients – legal entities and individuals, which are serviced remotely by the bank, has been presented. The application and efficiency of the remote customer service channels of Kredobank have been analyzed. It has been proved that the introduction of innovations in the remote customer service system supports Kredobank's competitiveness in the banking services market. Existing types of remote services have been investigated and the list of services available to individuals and legal entities in Internet banking has been analyzed. The cost of services available to customers has been compared. The main advantages and disadvantages of remote banking have been systematized and characterized. The types of remote servicing of Kredobank have been determined, which is in high demand among the bank's clients and the reasons for their use has been substantiated. It has been noted that the factors encouraging the client to use the KredoDirect system are favorable conditions when opening deposits online, in particular: receiving a bonus (plus interest rate); automatic online banking connection. The number of payment documents that pass through IFOBS and in paper version has been analyzed. The dynamics of reducing the number of branches have been given and the reasons for their decrease have been identified.

Key words: remote servicing, Internet banking, mobile banking, payment document.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок в Україні активно зазнає певних змін, сутність яких полягає в ускладненні його структури та посиленні конкуренції для підтримки конкуренції серед фінансових установ. Конкуренція існує як з боку українських фінансових установ, так і з боку іноземних, тому для того, щоби бути конкурентоспроможними, банки та небанківські установи беруть участь у боротьбі за клієнта. Для того щоби вибороти його, необхідно знаходити нові способи надання послуг із задоволення потреб найвибагливішого клієнта. Банки активно впроваджують інноваційні технології для того, щоби клієнти могли здійснювати операції без відвідування стін банку, тобто банки прагнуть автоматизувати всі завдання, які виникають в процесі роботи банку.

Швидке оброблення потоків інформації є одним із головних чинників, що впливають на прийняття управлінських рішень та ефективність банківської діяльності загалом й АТ «Кредобанку» зокрема. Зазначене визначає актуальність вибраної наукової теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неабиякий інтерес до інтернет-банкінгу з боку банків та їх клієнтів спричинив дослідження, які описані в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як О.Д. Вовчак, О.О. Гаврилова, В.М. Кравець, А.М. Новицький, Л.Ю. Одегова, О.О. Чуб [1–9]. Аналіз наявних досліджень продемонстрував те, що обслуговування в системі інтернет-банкінгу досить продуктивне, оскільки дає змогу надавати масовий та недорогий сер-

віс. Оскільки послуги, які надаються подібними ресурсами, швидко розвиваються, то їх якість та кількість також зростають. Зазначене обумовлює постійне дослідження наукової проблематики.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є аналіз застосування дистанційних каналів обслуговування клієнтів АТ «Кредобанк» та його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. АТ «Кредобанк» – це український банк, заснований у 1990 році, з головним офісом у Львові. Акціонером банку є РКО “BankPolski SA”, якому належать 100% акцій та який є єдиним акціонером. Банк має достатні фінансові можливості для впровадження найсучаснішої техніки, тому саме дистанційне банківське обслуговування є тим перспективним та актуальним напрямом дистрибуції банківських продуктів, що потребує додаткового вивчення та подальшого впровадження.

Сутність дистанційного обслуговування в банку полягає в тому, що клієнт самостійно себе обслуговує за допомогою систем онлайн-банкінгу. Застосовуючи інтернет-технології, банки економлять витрати на оренду та обслуговування приміщення, оплату праці персоналу. Також використання дистанційних систем дає змогу інформувати та продавати банківські продукти все ширшому колу клієнтів, а також задовольняти потреби найвибагливіших користувачів банківських послуг.

Безперечно, головною перевагою системи «клієнт – банк» є те, що вона дає змогу клієнту здійснювати розрахункові операції та контролювати стан рахунку зі свого офісу [10]. Однак слід зазначити, що це не єдина перевага системи «клієнт – банк». Загалом можна виділити такі переваги (табл. 1), як зручність, оперативність, мобільність, безпека.

Однак разом з безумовними перевагами система «клієнт – банк» має низку недоліків. Основним недоліком є те, що переказ коштів з використанням цієї системи потребує постійної присутності

керівних осіб, тобто директора та головного бухгалтера, які наділені правом першого та другого підписів. Інакше керівники підприємства мусять відкрити електронний підпис іншим особам, що збільшує небезпеку несанкціонованого використання коштів на поточному рахунку. Крім цього, можуть виникнути помилки під час перенесення інформації із системи «клієнт – банк» до автоматизованої банківської системи банку (АБС), якщо ці системи створювалися різними розробниками. Отже, доречно було б визначити те, наскільки сумісними є програмний комплекс «клієнт – банк» і АБС, що використовується в банку. Висока ціна розроблення та впровадження системи «клієнт – банк» робить її неефективною для невеликих банків, а необхідність завантаження й оплати спеціального програмного забезпечення обмежує коло потенційних клієнтів [11].

Перелік послуг, якими може користуватись клієнт АТ «Кредобанк» завдяки дистанційному банківському обслуговуванню, наведено в табл. 2.

Під час аналізування діяльності інформаційної лінії АТ «Кредобанк» виявлено, що велика частина клієнтів хоче вирішувати свої справи по телефону, не витрачаючи час на поїздки у відділення для консультації з менеджером, тому збільшується кількість звернень по телефону, збільшується кількість працівників інформаційної лінії, відповідно, зменшується кількість відділень банку (рис. 1).

Використовуючи дані звітності банку, можемо проаналізувати динаміку збільшення кількості клієнтів – юридичних осіб та клієнтів системи “IFOBS” (рис. 2). Як видно з рис. 2, кількість клієнтів – юридичних осіб у 2019 році порівняно з кількістю клієнтів станом на 2015 рік суттєво зросла, а саме на 17 238, тобто на 47,7%. Проаналізувавши кількість користувачів “IFOBS”, можемо також побачити позитивну тенденцію: порівняно з 2015 роком їх кількість збільшилась на 22 105 користувачів, або на 76,5%.

Таблиця 1

Переваги використання системи «клієнт – банк»

Назва	Опис
Зручність	Забезпечує автоматизовану підготовку таких документів, як платіжне доручення, меморіальний ордер, заявка на переказ валюти. Шаблони для введення електронних документів використовуються згідно з типовими стандартами, які діють в Україні й максимально наближені до паперових. Як і паперові, електронні платіжні документи, що відправлені до банку, підписують посадові особи підприємства, але замість звичайного використовують електронний цифровий підпис.
Оперативність	Під час використання системи «клієнт – банк» збільшується швидкість проходження платежів. Висока оперативність зумовлена тим, що платіжне доручення в електронному вигляді готується.
Мобільність	Система «клієнт – банк» дає змогу контактувати з банком без обмежень у часі, оскільки технічні можливості більшості програмних комплексів дають можливість цілодобово відправляти документи до банку та переглядати отримані звітти.
Безпека	Засоби захисту інформації в системі «клієнт – банк» за їх правильного використання гарантують надійний захист від несанкціонованого доступу та модифікації інформації.

Джерело: [11]

Також здійснено аналіз кількості платіжних документів, які проходять через "IFOBS" та існують у паперовому варіанті (табл. 3). За результатами таблиці бачимо, що клієнти більше здійснюють платежі через "IFOBS". Наприклад, у II кварталі 2019 року в паперовому вигляді платіжних документів надійшло на 184 454 шт. менше, ніж в електронному. Можна зробити висновок, що юридичні особи та ФОП активно користуються віддаленим банкінгом. АТ «Кредобанк» для клієнтів – фізичних осіб надає доступ до інтернет-банкінгу під назвою "KredoDirect" (рис. 3).

Як бачимо з рис. 3, в АТ «Кредобанк» відбувається нарощення клієнтської бази фізичних осіб, а порівняно з 2015 роком кількість виросла на

119 905 клієнтів. Також зросла кількість користувачів системи "KredoDirect" на 221 748 користувачів, що говорить про те, що інновації активно втручаються в життя українців, які віддають перевагу зручному сервісу віддаленого банкінгу.

Одним з чинників заохочення клієнта користуватися системою "KredoDirect" є вигідність умов під час відкриття депозитів онлайн (рис. 4). Якщо клієнт бажає відкрити депозит у «Кредобанку», то за його відкриття через віддалений банкінг клієнт отримує бонус до процентної ставки. Клієнти в цьому зацікавлені, тому під час відкриття поточного рахунку просять відразу підключати онлайн-банкінг, щоби після реєстрації відкрити депозит онлайн та отримати бажане заохочення.



Рис. 1. Динаміка зменшення кількості відділень АТ «Кредобанк»

Джерело: складено авторами на основі [12]

Таблиця 2

Аналіз доступних послуг в інтернет-банкінгу

Назва послуги	Вартість послуги	
	для фізичних осіб	для юридичних осіб та ФОП
Перегляд балансу по рахунках	Безкоштовно	Безкоштовно
Переказ коштів по Україні	В межах Банку	Безкоштовно
	За межі Банку	≤ 10 000 грн. – безкоштовно; > 10 000 грн. – 0,2% від суми переказу
Переказ коштів за межі України	Відсутня послуга	0,25% від суми переказу (min: 15 дол., max: 50 дол.)
Перегляд інформації про курси валют	Безкоштовно	Безкоштовно
Поповнення рахунків (поточних, карткових, кредитних, депозитних)	Безкоштовно	Безкоштовно
Оплата комунальних послуг	Безкоштовно	Відсутня послуга
Поповнення мобільного телефону	2 грн. за операцію	відсутня послуга
Купівля-продаж валюти онлайн	Відсутня послуга	0,2%
Користування програмами лояльності (наприклад, "Mastercard Rewards")	Безкоштовно	Відсутня послуга
Розрахунки в мережах за допомогою мобільних додатків	Безкоштовно	Безкоштовно
Отримання консультації щодо продуктів банку та власних рахунків через контакт-центр	Безкоштовно	Безкоштовно

Джерело: узагальнено авторами на основі [12]

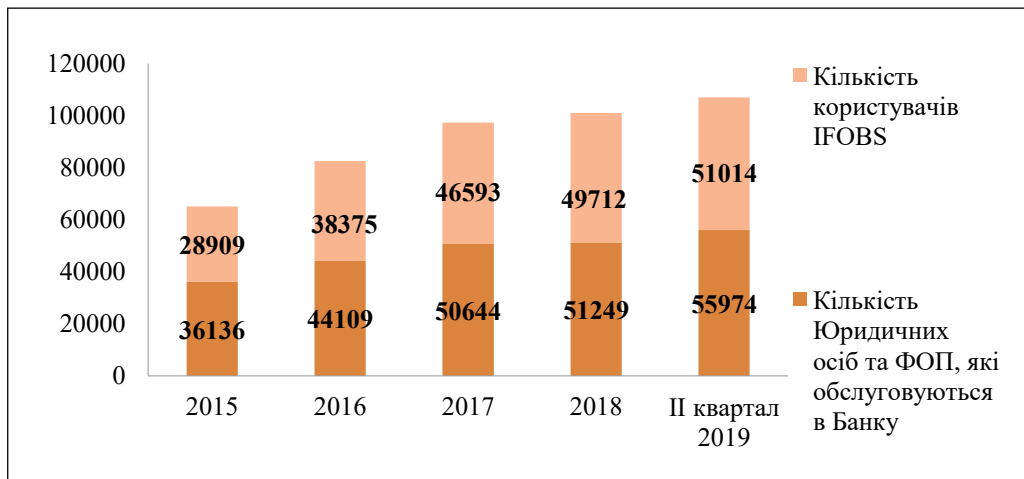


Рис. 2. Динаміка збільшення кількості клієнтів – юридичних осіб АТ «Кредобанк» та клієнтів системи «IFOBS»

Джерело: складено на основі [12]

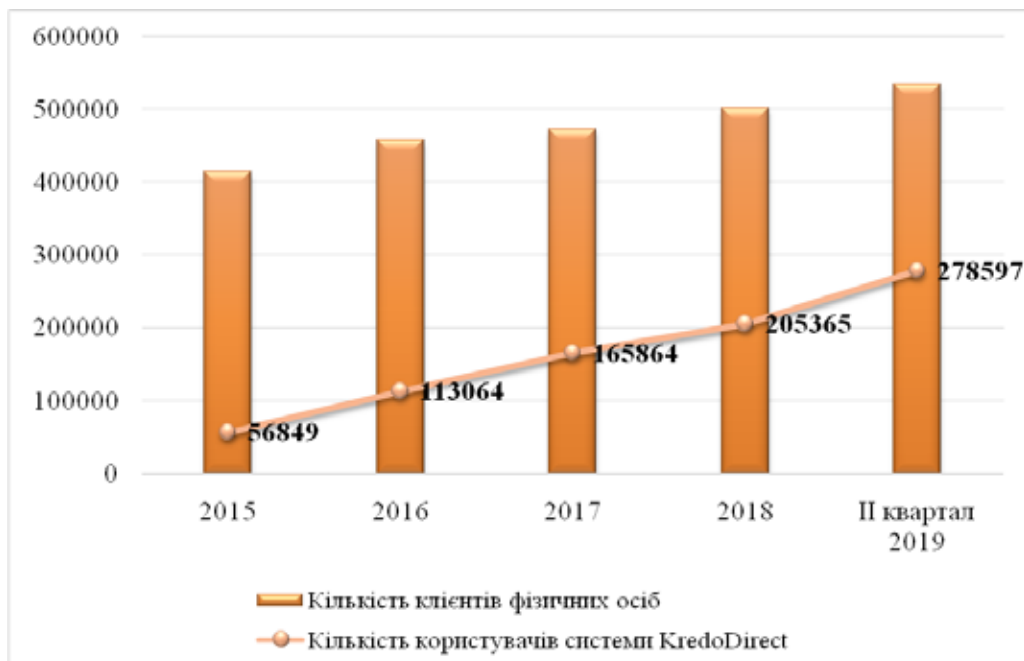


Рис. 3. Динаміка збільшення кількості клієнтів – фізичних осіб та користувачів системи «KredoDirect»

Джерело: складено на основі [12]

Таблиця 3

Аналіз руху платіжних документів через дистанційні та традиційні канали обслуговування АТ «Кредобанк» протягом 2015–2019 років

Період	Кількість платіжних документів, що проходять через «IFOBS»	Кількість платіжних документів у паперовому вигляді	Загальна кількість платіжних документів
2015	280 002	432 275	712 277
2016	350 845	388 288	739 133
2017	450 486	320 436	770 922
2018	487 985	311 563	799 548
II квартал 2019	501 178	316 724	817 902

Джерело: складено на основі [12]



Рис. 4. Частка здійснених операцій за допомогою системи “KredoDirect”

Джерело: складено на основі джерела [12]

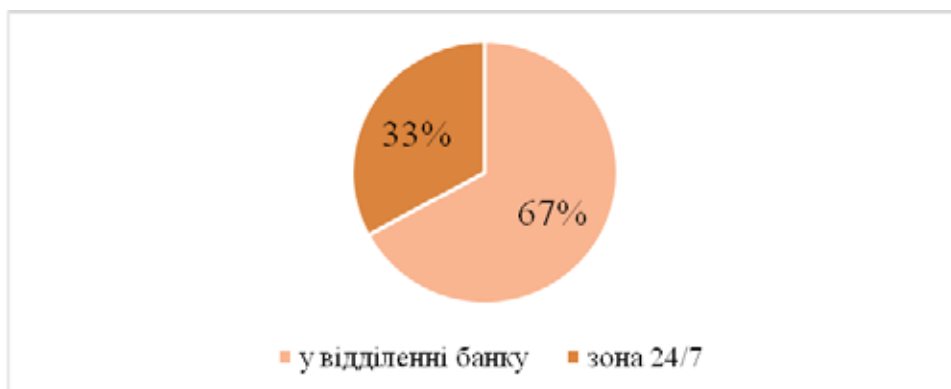


Рис. 5. Структура кількості терміналів самообслуговування АТ «Кредобанк»

Джерело: складено на основі джерела [12]

Часто клієнти користуються мобільною версією “KredoDirect”. Для завантаження додатка клієнту необхідно зайти в GooglePlay чи AppStore і знайти в пошуку цей додаток. Після завантаження вхід у систему клієнт здійснює аналогічно входу через браузер. Мобільна версія відрізняється від Web-версії не тільки інтерфейсом, але й деякими функціями. На жаль, через мобільний додаток неможливо створити шаблон на здійснення платежів за довільними реквізитами, а також шаблон поповнень мобільного телефону. Також неможливо відкрити новий депозит, що часто цікавить клієнта банку.

Окрім інтернет-банкінгу, «Кредобанк» пропонує своїм клієнтам користування терміналами самообслуговування. Функціями терміналу самообслуговування «Кредобанку» є поповнення карти,

поповнення поточного рахунку, поповнення карткового рахунку, погашення кредиту «Кредобанку», погашення кредиту «Платинум-банку» (для клієнтів, які мали готівкові кредити у вже збанкрутованому «Платинум-банку», чиї кредити перейшли під опіку «Кредобанку»), вхід в особистий кабінет онлайн-банкінгу “KredoDirect”.

Цей функціонал доступний лише для клієнтів – фізичних осіб «Кредобанку», тому клієнти можуть здійснювати необхідні доступні платежі, не очікуючи довгих черг. Такі термінали розташовані у відділеннях «Кредобанку» (61 термінал), але доступ до деяких з них є цілодобовим (лише 30 терміналів), тому можна здійснити поповнення рахунку навіть у післяопераційний час роботи відділення (рис. 5).

Для юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, на жаль, цей функціонал недоступний. Проте для таких осіб лише у двох відділеннях банку по Україні є встановлений так званий депозитний сейф. Це також програмно-технічний комплекс, за допомогою якого клієнт може поповнити власний рахунок. Якщо в терміналі самообслуговування клієнти – фізичні особи вносять по одній купюрі, а максимальна внесена сума не може перевищувати 14 999 грн. за одну операцію, то через «депозитний сейф» ФОП та юридичні особи можуть вносити купюри пачками, а максимальна сума поповнення становить 149 999 грн. В цьому сейфі вже вмонтований такий купюроприймач, в який необхідно покласти кошти, що будуть перераховані на рахунок. Якщо купюра бракована, то «депозитний сейф» відсіє таку купюру в отвір для бракованих купюр. Це зручно для клієнтів, які вносять на власний рахунок, наприклад, торгую виручку чи особисто відкладену суму коштів. Однак під час поповнення є один нюанс. Особа, яка прийшла вносити кошти через «депозитний сейф», повинна підійти до менеджера й отримати дозвіл на внесення коштів на поточний рахунок, адже є певне довірене коло осіб, які можуть здійснювати саме поповнення того чи іншого рахунку. Крім того, клієнти уникають черг у відділеннях банку.

Окрім інтернет-банкінгу для фізичних осіб, клієнт-банку «IFOBS» та додатків до них, банк інформує клієнта про руж коштів шляхом надсилання SMS. Послуга «Mobinform» є інформуванням держателя карти про операції на його рахунок за допомогою SMS на мобільний телефон.

Отримуючи SMS про проведення операцій з картою, клієнт має можливість відразу відстежити спроби її несанкціонованого використання (зокрема, використання її платіжних реквізитів) та вжити у зв'язку з цим необхідних запобіжних заходів щодо усунення ризику фінансових втрат. Автоматично здійснюється розсилка повідомлень щодо підключення/відключення клієнта до/від послуги «Mobinform»; наближення закінчення терміну дії платіжної карти (надходить за 30 днів до закінчення терміну дії); блокування/розблокування платіжної карти; спрацювання системи безпеки по операції з платіжною картою.

З 2 липня 2018 року у АТ «Кредобанк» впроваджено нову послугу, а саме надання клієнту електронного ПІН-коду замість паперового ПІН-конверта (клієнт буде отримувати електронний ПІН-код у вигляді SMS на особистий номер мобільного телефону). Тепер не потрібно йти у відділення за паперовим варіантом ПІН-коду, адже отримати новий ПІН легко. Клієнт має відправити до банку на визначений номер телефону зі свого фінансового номера СМС з текстом 2#****, де * – це останні 4 цифри карти клієнта. Протягом

5 хвилин клієнту у відповідь приходить новий ПІН-код, який він може змінити на зручний для себе у будь-якому банкоматі «Кредобанку» абсолютно безкоштовно [12].

Висновки з проведеного дослідження. Безумовно, система дистанційного обслуговування відіграє важливу роль як у діяльності банку, так і в процесі обслуговування самих клієнтів. АТ «Кредобанк» успішно пройшов через період економічного спаду й кризи. Клієнти банку мають зручний доступ до грошей через мережу відділень і банкоматів, а також за допомогою Інтернету й телефону. Серед систем дистанційного обслуговування найбільшим попитом користуються термінали самообслуговування, які знаходяться у відділеннях АТ «Кредобанк», доступ до яких є цілодобовим, що є чудовою альтернативою для вирішення проблем клієнта.

Сьогодні фізичні особи, які обслуговуються в АТ «Кредобанк», користуються системою «KredoDirect». Ця система є не до кінця вдосконаленою, оскільки в ній немає змоги підключитись до системи онлайн та здійснювати операції, якими часто користуються клієнти в інтернет-банкінгах інших банків (миттєвий переказ з картки на картку, отримання виписки онлайн-операцій, друк виписки з факсимільною печаткою, відкриття депозиту через мобільний додаток тощо). Доопрацювання вищевказаних недоліків вже відбувається, оскільки в АТ «Кредобанк» сьогодні тестується нова система клієнт-банку «iBANK», яка буде спільною до користування програмою для фізичних осіб, юридичних осіб та ФОП. Передбачається оновлення інтерфейсу, який буде легким до сприйняття. Загалом впровадження нового клієнт-банку сприятиме більш повному наданню послуг дистанційного обслуговування, попит на які вже назрів серед клієнтів банку, та більш продуктивному використанню системи інтернет-банкінга клієнтами банку, що досі не користувалися цими послугами через відсутність потрібних для них функцій, зокрема миттєвого переказу з картки на картку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д., Шпаргало Г.Є., Андрейків Т.Я. Платіжні системи : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 341 с.
2. Засадна Х.О. Про захист послуг Інтернет-банкінгу. *Вісник університету банківської справи національного банку України*. 2008. № 3. С. 225–229.
3. Баркалова Д.С. Перспективы использования Интернет в банковском деле. *Управління розвитком*. 2011. № 6 (103). С. 147–149.
4. Чуб О.О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі. *Вісник Української академії банківської справи*. 2009. № 1 (26). С. 62–67.
5. Харламов П.В. Убийца очередей: интернет-банкінг. *Деньги [ЮЭИ]*. 2010. № 15. С. 28–30.

6. Юденков Ю.Н., Ермаков С.А., Тысячникова Н.А., Сандалов И.В. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риск. Москва : КноРус, 2010. 320 с.

7. Деменков М.С. Интернет-технології в обслуговуванні клієнтів банку. *Банківська справа*. 2009. № 1. С. 58–65.

8. Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П. Інформаційні системи і технології в банках : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 515 с.

9. Шалига Т.С. Дистанційне банківське обслуговування роздрібних клієнтів : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. 410 с.

10. Красовська І.М. Підключення до системи «клієнт – банк». *Головбух*. 2007. № 62 (541). С. 24–27.

11. Брітченко І.Г., Пантелеймоненко А.О., Прасолова С.П. Функціонування банківського сектора та кредитної кооперації: теорія і практика. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. 152 с.

12. Офіційний сайт ПАТ «Кредобанк». URL: <https://www.kredobank.com.ua> (дата звернення: 26.09.2019).

REFERENCES:

1. Vovchak O. D., Shparhalo H. Ye., Andreikiv T. I. (2008) *Platizhni systemy* [Payment systems]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)

2. Zasadna Kh. O. (2008) Pro zakhystposlulh Internet-bankinhu [About protection of Internet banking services], *Visnyk universytetu bankivskoi spravy natsionalnoho banku Ukrainy*. vol. 3, pp. 225–229.

3. Barkalova D. S. (2011) *Perspektivy i ispolzovaniya Internet v bankovskom dele* [Prospects for Using the Internet in Banking], *Upravlinnya rozvitkom*. Kharkiv. vol. 6 (103), pp. 147–149.

4. Chub O. O. (2009) *Rozvytok Internet-bankinhu v hlobalnomu seredovyshti* [Internet banking in a global environment], *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*. vol. 1 (26), pp. 62–67.

5. Harlamov P. V. (2010) *Ubiyttsa ocheredey: internet-banking* [Queue Killer: Internet Banking], vol. 15, pp. 28–30.

6. Yudenkov Yu. N., Ermakov S. A., Tyisyachnikova N. A., Sandalov I. V. (2010) *Internet-tehnologii v bankovskom biznese: perspektivy i riski* [Technologies in the banking business: prospects and risks], Moscow : KnoRus. (in Russian)

7. Demenkov M. S. (2009) *Internet-tekhnologii v obsluhovuvanni kliientiv banku* [Internet technologies in customer service of the bank], *Bankivska sprava*. vol. 1, pp. 58–65.

8. Strakharchuk A. Ya., Strakharchuk V. P. (2010) *Informatsiini systemy i tekhnologii v bankakh* [Information systems and technologies in banks], Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)

9. Shalyha T. S. (2013) *Dystantsiine bankivske obsluhovuvannya rozdrubnykh kliientiv* [Remote banking for retail customers], Nizhyn : Aspekt-Polihraf. (in Ukrainian)

10. Krasovska I. M. (2007) *Pidkliuchennia do systemy "kliient – bank"*, [Connection Client-Bank systems], "Holobbukh". vol. 62 (541), pp. 24–27.

11. Britchenko I. H., Panteleimonenko A. O., Prasolova S. P. (2010) *Funktsionuvannia bankivskoho sektora ta kredytnoi kooperatsii: teoriia i praktyka* [Functioning of the banking sector and credit cooperation: theory and practice], Poltava : RVV PUET. (in Ukrainian)

12. Ofitsiinyisait PAT "Kredobank". Available at: <https://www.kredobank.com.ua> (accessed: 24 September 2019).

Vykliuk MarianaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head the Department of Economics
Lviv Regional Branch
Entrepreneurship of the European University**Gorak Bogdana**Student
European University**Swede Alexander**Student
European University**EFFICIENCY OF DISTANCE SERVICE OF CLIENTS AT THE KREDOBANK**

The purpose of the article. The financial market in Ukraine is actively undergoing some changes, the essence of which is to complicate its structure and strengthen competition to maintain competition among financial institutions. Competition exists both from Ukrainian financial institutions and from foreign ones. Therefore, in order to be competitive banks and non-banking institutions are involved in the fight for the client. Particular attention is paid to the customer retention system of the remote customer service system. Therefore, the main purpose of the research is to analyze the use of remote channels of customer service in Kredobank and its effectiveness.

Methodology. The study is based on the substantiation of the peculiarities of using in the activity of Kredobank remote customer service system, the efficiency of using the list of remote services and determining the benefits of such services for the client.

Results. The article substantiates that one of the main directions of development of modern banking sphere is introduction and development of remote service systems. It has been determined that the essence of remote servicing in the bank is that the client self-services through online banking systems. The main advantages of using the client-bank system have been summarized, in particular: convenience, efficiency, mobility, security. It has been noted that using Internet technologies, banks save on rent and maintenance of the premises, on staff salaries. It has been proved that the use of remote systems allows to inform and sell banking products to a growing number of clients, as well as to satisfy the needs of the most demanding users of banking services. A thorough estimation of the number of clients – legal entities and individuals, which are serviced remotely by the bank, has been presented. The application and efficiency of the remote customer service channels of Kredobank have been analyzed. It has been proved that the introduction of innovations in the remote customer service system supports Kredobank's competitiveness in the banking services market. Existing types of remote services have been investigated and the list of services available to individuals and legal entities in Internet banking has been analyzed. The cost of services available to customers has been compared. The main advantages and disadvantages of remote banking have been systematized and characterized. The types of remote servicing of Kredobank have been determined, which is in high demand among the bank's clients and the reasons for their use has been substantiated. It has been noted that the factors encouraging the client to use the KredoDirect system are favorable conditions when opening deposits online, in particular: receiving a bonus (plus interest rate); automatic online banking connection. The number of payment documents that pass through IFOBS and in paper version has been analyzed. The dynamics of reducing the number of branches have been given and the reasons for their decrease have been identified.

Practical implications. The features and purpose of Internet banking as a relatively new and promising type of remote service of Kredobank have been considered.

Value/originality. The results of the study showed that in order to ensure a high competitive level of customer service of Kredobank, it is necessary to take measures to improve the existing system of remote customer service. This includes services that enable you to connect to the system online and perform transactions commonly used by customers in other banks' online banking, including: instant card-to-card transfer, receipt of online statements, printout of faxes, opening a deposit through a mobile app.

БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

BANK CREDIT IS IN DEVELOPMENT OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості функціонування малих та середніх підприємств. Визначено особливості банківського кредитування представників малого та середнього бізнесу. Виділено особливі ознаки діяльності малих та середніх підприємств. Досліджено темп зміни кількості підприємств середнього та малого бізнесу, наведено результати діяльності підприємств з розподілом на середні, малі та мікропідприємства, а також надано пояснення такої динаміки. Проаналізовано динаміку та структуру банківського кредитування малого та середнього бізнесу. Досліджено динаміку процентних ставок за банківськими кредитами для малих та середніх підприємств, наданими у національній валюті. Наведено структуру та динаміку банківських кредитів, наданих малому та середньому бізнесу з ознакою належності до бізнес-груп. Зроблено відповідні висновки, надано конкретні пропозиції щодо вдосконалення співпраці банків і представників малого та середнього підприємництва.

Ключові слова: банк, малий та середній бізнес, кредит, фінансові ресурси, відсоткова ставка.

В статье рассмотрены особенности функционирования малых и средних пред-

приятый. Определены особенности банковского кредитования представителей малого и среднего бизнеса. Выделены особые признаки деятельности малых и средних предприятий. Исследован темп изменения количества предприятий среднего и малого бизнеса, приведены результаты деятельности предприятий с распределением на средние, малые и микропредприятия, а также предоставлено объяснение такой динамики. Проанализированы динамика и структура банковского кредитования малого и среднего бизнеса. Исследована динамика процентных ставок по банковским кредитам для малых и средних предприятий, предоставленным в национальной валюте. Приведены структура и динамика банковских кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу с признаком принадлежности к бизнес-группам. Сделаны соответствующие выводы, предоставлены конкретные предложения по совершенствованию сотрудничества банков и представителей малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: банк, малый и средний бизнес, кредит, финансовые ресурсы, процентная ставка.

УДК 336.7

<https://doi.org/10.32843/infrastructure37-81>

Гаркуша Ю.О.

к.е.н.,

доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний
університет

Руснак О.О.

студент

Одеський національний економічний
університет

The features of functioning of small and middle enterprises are considered in the article. The special signs of activity of small and middle enterprises are investigational: absence of credit history; low profitability of small enterprises, which reduces their solvency; low requirement in a capital and his fast; inaccessibility of market of the investment crediting. The features of the bank crediting of representatives of small and middle business are certain. In particular investigational rate of change of amount of enterprises of middle and small business, results of activity of enterprises with distributing on middle, small and micro enterprises and explanation of such dynamics is given. A dynamics and structure of the bank crediting of small and middle business is analyzed. Investigational dynamics of interest rates after bank credits for small and middle enterprises, given in national currencies. Resulted structure and dynamics of bank credits, given small and middle business with the sign of belonging to the business-groups, that in same queue influences on profitable part of the state budget of Ukraine, in fact at that rate large enterprises are hidden by the real incomes from own activity. The proper conclusions are done and concrete suggestions are given in relation to the improvement of collaboration of banks and representatives of small and middle enterprise. It is marked that for development of the bank crediting of small and middle enterprises in Ukraine it is necessary at the level of the state to carry out certain measures which would provide the decline of interest rate after credits for a small and middle enterprise. To promote expansion of spectrum of bank services for the representatives of small and middle business, to development of new guarantee charts of financial-credit support of enterprises of small and middle business, to perfect technologies and remote service at crediting of subjects of entrepreneurial activity. A conclusion is done, that for stimulation of development of the bank crediting of small and middle business in Ukraine to use foreign experience, in particular in creation of effective funds of assistance crediting of small and middle business in Ukraine.

Key words: bank, small and middle business, credit, financial resources, interest rate.

Постановка проблеми. Розвиток малого та середнього бізнесу будь-якої країни є запорукою економічного зростання, адже саме представниками малого та середнього підприємництва створюється більша частина валового внутрішнього продукту країн із розвинутими ринковими відносинами, а такі вагомні переваги малого бізнесу, як мобільність, здатність гнучко реагувати на зміни споживчого попиту, раціональна організаційна структура, оперативність в освоєнні випуску нової продукції малими партіями, невисокі експлуатаційні витрати, свідчать про їхній високий потенціал у забезпеченні можливостей подолання наслідків фінансово-економічної кризи, забезпеченні зайня-

тості працездатної частини населення та сприянні економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів дистанційного обслуговування відбувалось у працях багатьох науковців, таких як О. Вовчак, В. Міщенко, В. Ромашина, О. Колодізев, О. Донець, Н. Тарасевич, Л. Лукашова, однак є досить багато невирішених питань у цьому напрямі економічних відносин.

Постановка завдання. Метою статті є виділення основних особливостей діяльності малих і середніх підприємств, дослідження стану їх розвитку, оцінювання ролі банківського кредитування у функціонуванні малого та середнього бізнесу в

Україні, виділення проблем банківського кредитування малого та середнього бізнесу, пропонування шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Важливим фактором розвитку малого та середнього бізнесу є доступність до фінансових ресурсів. Банківський кредит є одним із джерел додаткових коштів, що дає можливість малим та середнім підприємствам безперебійно функціонувати та розвиватись.

Фактично кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності. Ці відносини мають низку характерних ознак, які конституують їх як окрему самостійну економічну категорію, а саме кредит [1, с. 349].

Також у наукових дослідженнях окремо виділена категорія «банківський кредит». Так, у своїх дослідженнях вітчизняні науковці В. Вовка та О. Хмеленко пояснюють категорію банківського кредиту як зобов'язання банку надати позичальнику певну суму коштів у грошовій формі або банківських металів в обмін на зобов'язання позичальника повернути суму основного боргу й сплатити відсотки, комісію та інші збори за її користування. Банківський кредит надається позичальнику на принципах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання [2].

Вітчизняний науковець Ю. Потійко пропонує визначати поняття банківського кредиту як «економічну категорію, котра виражає відносини, пов'язані з акумуляцією власних коштів банку, накопичень від пасивних банківських операцій, тимчасово вільних коштів бюджету, господарюючих суб'єктів і населення, які потім перерозподіляються і надаються позичальникам для використання на принципах строковості, платності, цільового використання та реального забезпечення» [3].

Такі особливі ознаки діяльності малих та середніх підприємств (МСП) впливають на їх кредитні відносини з банківськими установами:

- 1) відсутність кредитної історії;
- 2) низька рентабельність малих підприємств, що знижує їх кредитоспроможність;
- 3) низька потреба в капіталі, його швидка оборотність обумовлює потребу МСБ у «коротких грошах» і мікрокредитах;
- 4) низька рентабельність кредитування МСБ, оскільки надання кредиту пов'язане з певними операційними витратами, розмір яких практично не залежить від суми кредиту;
- 5) недоступність ринку інвестиційного кредитування;
- 6) необхідність страхування кредитів, чим юридично займається банк, а фактично виплата страхової премії шляхом збільшення ціни кредиту перекладається на позичальника, що підвищує вартість кредиту;
- 7) поєднання функцій власності й управління, типове для підприємств малого бізнесу, що означає, що керівником підприємства є його власник, який володіє спеціальними знаннями й досвідом роботи, але досить часто не має економічної освіти й навиків фінансового управління [4, с. 671].

Національне мале підприємництво на сучасному етапі представлене переважно суб'єктами мікропідприємництва, тобто суб'єктами господарювання, що відповідають встановленим значенням таких критеріїв, як середня кількість працівників за звітний період, річний дохід від будь-якої діяльності, балансова вартість активів та чистий дохід від реалізації продукції. Кількість малих та середніх підприємств в Україні часто залежить від економічних умов в країні. Темп зміни кількості підприємств середнього та малого бізнесу в Україні у 2011–2018 рр. показано на рис. 1.

Аналіз зміни кількості представників середнього підприємництва показав, що найбільшого падіння МСП зазнали у 2014 р., коли їх кількість зменшилась на 13,5%. Причиною такої динаміки можна вважати соціально-політичну кризу в країні в цей період. Натомість на 12,5% зросла кількість малих підприємств. Також слід відзначити, що найбільш негативна динаміка спостерігалась у



Рис. 1. Темп зміни кількості підприємств середнього та малого бізнесу в Україні у 2011–2018 рр., %

Джерело: [5]

2011 р., коли під впливом наслідків світової кризи 2008 р. кількість малого підприємництва зменшилась на 22%. З 2018 р. спостерігається незначне збільшення чисельності представників малого та середнього бізнесу в країні.

Рентабельність діяльності підприємств та результат діяльності з розподілом на середні, малі та мікропідприємства у 2010–2018 рр. зображено в табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можемо зробити такий висновок: збиток від своєї діяльності отримували підприємства середнього розміру протягом 2013–2015 рр. У цей період їхня діяльність була нерентабельною, а з 2016 р. ці підприємства почали отримувати прибуток. Результатом діяльності підприємств малого бізнесу протягом досліджуваного періоду був збиток, крім 2018 р., коли такі підприємства отримали незначний прибуток, рентабельність діяльності в цей період склала 2,7%. Мікропідприємства, а вони складають до 90% усіх підприємств малого бізнесу, в Україні неефективні, адже протягом 2010–2018 рр. вони отримували лише збитки, а їх рентабельність була від'ємною (-40,2%), однак цей показник необхідно коригувати на іноді навмисне заниження прибутків від господарської діяльності представників МСП.

Важливим у розвитку малого та середнього бізнесу в будь-якій країні є можливість отримати додаткові кошти для розвитку. На фінансовому

ринку з представниками МСП взаємодіють різні фінансові інститути, однак найбільш активна співпраця відбувається між малим та середнім бізнесом і банками. Кредити банків, надані МСБ у розрізі валют і строків погашення за 2014–2018 рр., зображені в табл. 2.

Дані табл. 2 вказують на те, що кредитування МСП відбувається переважно на короткостроковий період.

Необхідним елементом дослідження кредитування малого та середнього бізнесу є аналіз динаміки відсоткових ставок за кредитами, адже саме ціна кредиту визначає, зокрема, доступність кредитних ресурсів. Динаміка процентних ставок за банківськими кредитами, наданими у національній валюті, з 1 листопада 2017 року по 1 жовтня 2019 року подана на рис. 2.

За досліджуваний період (2017–2019 роки) відсоткова ставка за кредитами у національній валюті для підприємств малого та середнього бізнесу була досить високою, коливаючись від 18% до 26%. Дещо вищими є відсоткові ставки за кредитами для суб'єктів середнього підприємництва. Загалом такий показник відсоткової ставки за кредитами пояснюється досить високою обліковою ставкою, яку встановлює НБУ, що є орієнтиром для учасників фінансового ринку, а також значними ризиками функціонування економіки в Україні, плату за які банки включають у вартість

Таблиця 1

Результати діяльності підприємств з розподілом на середні, малі та мікропідприємства у 2010–2018 рр., %

Рік	Рівень рентабельності (збитковості) діяльності підприємств					
	середні підприємства		малі підприємства		зокрема, мікропідприємства	
	прибуток/збиток, млн. грн.	рентабельність, %	прибуток/збиток, млн. грн.	рентабельність, %	прибуток/збиток, млн. грн.	рентабельність, %
2010	30 742,6	2,3	-19 661,4	-5,7	-15 153,3	-13,9
2011	19 244,5	1,2	-10 593,6	-2,5	-10 542,7	-8,0
2012	34 612,0	2,2	-14 748,3	-3,3	-14 538,7	-10,2
2013	-1 567,8	-0,1	-29 420,9	-6,2	-26 561,3	-16,1
2014	-206 223,2	-12,5	-179 297,5	-26,5	-102 300,7	-40,2
2015	-102 769,2	-5,0	-118 194,4	-13,6	-60 119,0	-20,4
2016	15 061,8	0,7	-32 206,8	-3,6	-37 341,4	-11,7
2017	70 105,0	3,1	-20 971,9	-2,0	-29 245,6	-8,0
2018	119 659,9	4,6	31 868,6	2,7	-7 781,8	-1,8

Джерело: [5]

Таблиця 2

Кредити банків, надані МСБ у розрізі валют і строків погашення за 2014–2018 рр., млн. грн.

Рік	У національній валюті				В іноземній валюті			
	усього	до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років	усього	до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
2017	955	496	459	0	2 468	927	1 061	480
2018	1 972	1 117	855	0	1 998	843	739	416
На 1 жовтня 2019	1 214	120	1 094	0	2 094	1 202	545	347

Джерело: [6]

кредиту у вигляді комісій. Як наслідок, кредити для підприємств малого та середнього підприємництва є досить дорогими і не завжди доступними.

Нещодавно НБУ почав публікувати статистичні дані щодо кредитів великим, середнім, малим та мікропідприємствам – юридичним особам з урахуванням ознак їх належності до певної бізнес-групи (входить до груп пов'язаних контрагентів) [7].

Необхідність розширення статистики кредитування МСП, яка публікується з жовтня 2017 року, пов'язана з існуванням великої кількості позичальників, які формально є невеликими підприємствами, проте насправді входять до структур значно більших бізнес-груп. Структура та дина-

міка банківських кредитів, наданих МСБ, з ознакою належності до бізнес-груп у 2019 р. зображені в табл. 3.

Кредити, надані контрагентам, які є частиною бізнес-групи, у МСП, зокрема, малим підприємствам становлять станом на 1 жовтня 2019 року 64,8%, а кредити, надані середнім за розміром підприємствам, складають на відповідну дату 17,3%. ФОП надаються переважно не пов'язаним з бізнес-групами контрагентам. Водночас ставки за кредитами, наданими пов'язаним з бізнес-групами контрагентам, зазвичай нижчі, а умови вигідніші.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі проведеного дослідження можна

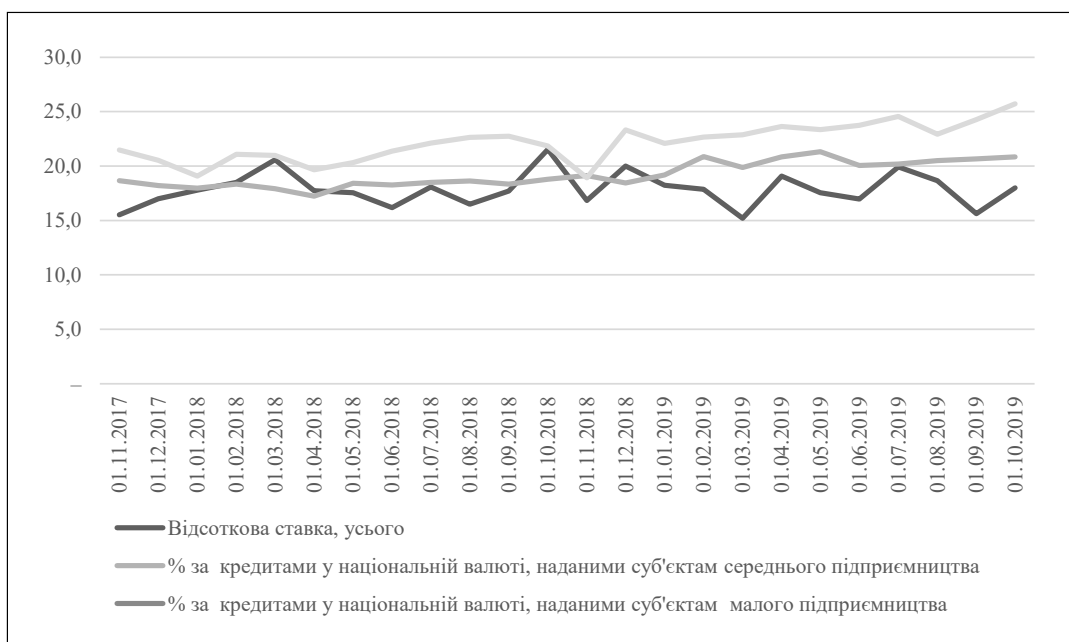


Рис. 2. Динаміка відсоткових ставок за банківськими кредитами, наданими у національній валюті МСБ, з 1 листопада 2017 року по 1 жовтня 2019 року, %

Джерело: [6]

Таблиця 3

Структура та динаміка банківських кредитів, наданих МСБ, з ознакою належності до бізнес-груп у 2019 р., млн. грн., %

Дата	Суб'єкти середнього підприємництва			Суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		
	усього млн. грн.	пов'язані	непов'язані	усього млн. грн.	пов'язані	непов'язані
		%	%		%	%
1 березня 2019 року	1 201	4,5	95,6	1 782	70,6	29,4
1 квітня 2019 року	1 250	16,3	83,7	1 870	68,0	32,1
1 травня 2019 року	1 310	17,0	83,1	1 797	67,9	32,1
1 червня 2019 року	1 288	16,1	84,0	1 973	65,2	34,8
1 липня 2019 року	1 265	16,4	83,6	1 952	66,5	33,5
1 серпня 2019 року	1 241	17,2	82,8	1 962	63,1	36,9
1 вересня 2019 року	1 250	18,7	81,4	2 169	60,9	39,1
1 жовтня 2019 року	1 214	17,3	82,7	2 094	64,8	35,2

Джерело: [6]

зробити такий висновок. Для розвитку банківського кредитування малих і середніх підприємств в Україні необхідно на рівні держави вжити певних заходів, які б забезпечили зниження відсоткової ставки за кредитами для малого й середнього підприємництва, сприяли розширенню спектру банківських послуг для представників малого та середнього бізнесу, розробленню нових гарантійних схем фінансово-кредитної підтримки підприємств малого й середнього бізнесу, вдосконалити технології та дистанційне обслуговування під час кредитування суб'єктів підприємницької діяльності. Для стимулювання розвитку банківського кредитування малого й середнього бізнесу в Україні слід також використовувати зарубіжний досвід, зокрема, у створенні дієвих фондів сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Савлук М., Мороз А., Лазепко І. Гроші та кредит : підручник. Київ : КНЕУ, 2011. 589 с.
2. Вовк В., Хмеленко О. Кредитування і контроль : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 463 с.
3. Потійко Ю. Кредитування підприємств України в перехідний період : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» ; Інститут економіки і права «Крок». Київ, 2001. 19 с.
4. Донець О. Банківська стратегія кредитування малого та середнього бізнесу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 7. С. 670–675.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.11.2019).
6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 25.11.2019).
7. НБУ: 77% кредитів МСБ припадає на бізнес, пов'язаний з великими бізнес-групами. URL: <http://finbalance.com.ua/news/nbu-77-kreditiv-msb-pripada-na-biznes-povyazaniy-z-velikimi-biznes-hrupami> (дата звернення: 25.11.2019).

REFERENCES:

1. Savluk M., Moroz A., Lazepko I. (2011) Hroshi ta kredyt [Money and credit]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
2. Vovk V., Khmelenko O. (2008) Kredytuvannia i kontrol [Crediting and control]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)
3. Potiiko Yu. Kredytuvannia pidpriemstv Ukrainy v perekhidnyi period (2001) [Crediting of enterprises of Ukraine is in a transitional period] (PhD Thesis), Kyiv : An institute of economy and right is "Krok".
4. Donets O. (2015) Bankivska stratehiiia kredytuvannia maloho ta serednoho biznesu [Bank strategy of crediting of small and middle business]. Kyiv : Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, pp. 670–675.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Kyiv : Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 25 November 2019).
6. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019) Kyiv : Available at: <https://www.bank.gov.ua> (accessed 25 November 2019).
7. NBU: 77% kredyativ MSB pryypadaie na biznes, poviazanyi z velykymy biznes-hrupamy [NBU: 77% credits of MSB are on business, related to the large business-groups]. Available at: <http://finbalance.com.ua/news/nbu-77-kreditiv-msb-pripada-na-biznes-povyazaniy-z-velikimi-biznes-hrupami> (accessed 25 November 2019).

Harkusha YuliyaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking
Odessa National Economic University**Rusnak Oleh**Student
Odessa National Economic University**BANK CREDIT IS IN DEVELOPMENT OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS IN UKRAINE**

The purpose of the article. Development of small and middle business of any country is the mortgage of the economy growing. In fact exactly the representatives of small and middle enterprise are creating greater part of gross domestic product of countries with the developed market relations. A research purpose is an analysis of development of the bank crediting of small and middle business status in Ukraine. The analysis of world experience enables to come to the conclusion, that small and middle business is the motive institutional sector of economy which provides employment of all layers of population, them social protected and confidence in the future. Stimulation of development of small enterprise is able to be instrumental in the increase of efficiency of functioning of national economy, solution of a number of such social problems.

Methodology. The scientific and special methods of research were used in the article, namely: method of scientific abstractions, methods of analysis and synthesis, method of comparison, tabular method, inductions and deductions, method of coefficients and methods of graphic image, statistical methods.

Results. The features of functioning of small and middle enterprises are considered in the article. The features of the bank crediting of representatives of small and middle business are certain. In particular investigational rate of change of amount of enterprises of middle and small business, results of activity of enterprises with distributing on middle, small and microenterprises and explanation of such dynamics is given. A dynamics and structure of the bank crediting of small and middle business is analyzed.

Investigational dynamics of interest rates after bank credits for small and middle enterprises, given in national currencies. Resulted structure and dynamics of bank credits, given small and middle business with the sign of belonging to the business-groups, that in same queue influences on profitable part of the state budget of Ukraine, in fact at that rate large enterprises are hidden by the real incomes from own activity. The proper conclusions are done and concrete suggestions are given in relation to the improvement of collaboration of banks and representatives of small and middle enterprise.

It is marked that for development of the bank crediting of small and middle enterprises in Ukraine it is necessary at the level of the state to carry out certain measures which would provide the decline of interest rate after credits for a small and middle enterprise. To promote expansion of spectrum of bank services for the representatives of small and middle business, to development of new guarantee charts of financial-credit support of enterprises of small and middle business, to perfect technologies and remote service at crediting of subjects of entrepreneurial activity. A conclusion is done, that for stimulation of development of the bank crediting of small and middle business in Ukraine to use foreign experience, in particular in creation of effective funds of assistance crediting of small and middle business in Ukraine.

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ
НЕТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГTHEORETICAL PROVISIONS OF THE MARKET
OF NON-TRADITIONAL BANKING SERVICES

УДК 336.717

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-82>**Жаворонок А.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічних,
корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича**Федишин М.П.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічних,
корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича**Ковальчук Н.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічних,
корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті досліджено теоретичні основи функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг. Поглиблено положення існування ринку нетрадиційних банківських послуг, що було реалізовано через визначення його основних споживачів та виробників, принципів функціонування і розвитку, базових функцій, чинників, що здійснюють на його вплив. Сутність цього ринку було обґрунтовано через використання сукупності наукових підходів до його трактування, що дало змогу обґрунтувати доцільність використання кожного з них для трактування сутності такого ринку в межах дослідження його окремих засад. Систематизовано принципи функціонування (системності, безперервності, ефективності, адаптивності, законності, динамічності, суголосності та відкритості) та розвитку (науковості, добросовісної конкуренції, консюмеризму, узгодженості, транспарентності, еволюційності, доцільності) ринку нетрадиційних банківських послуг.

Ключові слова: банківська система, банк, ринок банківських послуг, нетрадиційні банківські послуги.

В статье исследованы теоретические основы функционирования рынка нетра-

диционных банковских услуг. Углублены теоретические положения существования рынка нетрадиционных банковских услуг, что было реализовано через определение его основных потребителей и производителей, принципов функционирования и развития, базовых функций, факторов, осуществляющих его влияние. Суть этого рынка была обоснована через использование совокупности научных подходов к его трактовке, что позволило обосновать целесообразность использования каждого из них для трактовки сущности такого рынка в рамках исследования его отдельных положений. Систематизированы принципы функционирования (системности, непрерывности, эффективности, адаптивности, законности, динамичности, созвучности и открытости) и развития (научности, добросовестной конкуренции, консюмеризма, согласованности, транспарентности, эволюционности, целесообразности) рынка нетрадиционных банковских услуг.

Ключові слова: банковская система, банк, рынок банковских услуг, нетрадиционные банковские услуги.

The article explores the theoretical principles of the functioning of the market of non-traditional banking services. The application of a system-structural approach to determining the place of non-traditional banking services in the general composition of their types is proposed. This provided the opportunity to identify and justify the uniqueness inherent in these services, which consists in the impossibility of classifying these services as one of their classic groups (active, passive and commission-intermediary). In-depth theoretical provisions on the existence of the market for non-traditional banking services were implemented through the definition of its main consumers and manufacturers, the principles of functioning and development, basic functions, factors that influence it. The essence of this market was justified through the use of a set of scientific approaches to its interpretation (systemic, synergetic, process and institutional), which made it possible to justify the use of each of them to interpret the essence of such a market in the study of its individual positions. The principles of functioning (systematicity, continuity, efficiency, adaptability, legality, dynamism, consonance and openness) and development (science, fair competition, consumerism, coherence, transparency, evolution, expediency) of the non-traditional banking services system are systematized. This allowed us to expand the boundaries of understanding the principle of elasticity, the nature of which was proposed to be considered in two ways: for the financial services market as an integrated system (knowledge of the historical process of the emergence and development of types of non-traditional banking services, analysis of the features of the origin of modern types of such services, the study of specific features of their transformation into traditional services of banking institutions) and a separate banking institution, provides non-traditional services (studying the features of creating non-notebooks banking services. Analysis of their development and increasing role in the process of generating bank income, knowledge of the transformation of these services under the pressure of new economic realities of the functioning of various business entities and innovative technologies in the provision of financial services).

Key words: banking system, bank, banking market, non-traditional banking services.

Постановка проблеми. Банківські установи під час реформування та розвитку використовують диверсифікацію як інструмент забезпечення конкурентних переваг. Посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні вимагає від банків модифікації своєї діяльності. Традиційні види банківських послуг ускладнюються, набувають нових рис. Водночас виникають абсолютно нові види послуг, які не мали аналогів у практиці. Однак кількість видів послуг, які надаються українськими банками, менша, ніж у зарубіжних банках, у два-три рази. Одночасно спостерігається помітне зростання ризиків, пов'язаних із банківською діяльністю, і для будь-якого комерційного банку важливим є передбачення їх і зниження до мінімального рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі є численні напрацювання щодо дослідження ринку нетрадиційних банківських послуг: Н. Абаєвої, О. Абакуменко, О. Барановського, Т. Васильєвої, Ю. Вегерюк, В. Виговської, О. Гонти, М. Дубини, В. Коваленко, О. Лаврушина, А. Лобанової, І. Лютого, В. Маргасової, Є. Поліщук, О. Шабанової, С. Шкарлета, І. Школьник.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження теоретичних основ функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг через використання сукупності наукових підходів до його трактування; систематизація принципів функціонування та розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Банківська сфера виступає посередником у перерозподілі наявних фінансових ресурсів та слугує одним з індикаторів соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Така важливість системи зумовлює необхідність постійного моніторингу функціонування такої системи та впровадження кризових заходів у разі виникнення у її межах дестабілізуючих ситуацій.

Процеси та тенденції, що супроводжують розвиток світового фінансового ринку, ставлять перед фінансовою системою України кардинально нові завдання. Нині український фінансовий ринок можна позиціонувати як банкоцентрований ринок, оскільки основну масу операцій на цьому ринку здійснюють банки. Таким чином, одним із важливих завдань є розбудова сфери функціонування банківських установ, забезпечення внутрішніх передумов для створення стабільного і конкурентоспроможного національного фінансового ринку, який би забезпечував фінансову безпеку держави в умовах глобалізації [4, с. 82].

У розвинутих країнах світу, яким притаманні моделі розвитку економіки, де ці установи виступають найбільш розвинутими установами, створюються максимально сприятливі умови для підвищення ефективності діяльності банків. Насамперед формуються передумови для впровадження механізмів диверсифікації власної діяльності цих установ, впровадження інноваційних технологій як в роботу самого банку, так і в процес надання фінансових послуг. Вже нині окрім традиційних послуг банки у розвинутих країнах пропонують своїм клієнтам значний спектр нових унікальних продуктів для повного задоволення їхніх потреб.

Зміни в державному регулюванні, інновації, еволюція ринку, пошук можливостей для зростання і отримання вигод зумовили тенденції до диверсифікації. Насамперед за допомогою поглинання і внутрішнього зростання банки, а так само страхові компанії та компанії, що працюють з цінними паперами, періодично вторгаються на суміжні ринки, розширили ринкове покриття й асортимент пропонованих продуктів, торгівлю дорогоцінними металами, ввели кредитні картки, впровадили операції з нерухомістю, управління фондами та багато інших, пов'язані з фінансами, види діяльності раніше здійснювалися спеціалізованими компаніями.

Диверсифікація діяльності комерційних банків із надання послуг є об'єктивною передумовою розвитку банківської системи країни. Диверсифікація виступає як спосіб розвитку банків. Однак залишається відкритим питання про ефективність цього способу розвитку. Сформовані умови висувають проблему комплексного підходу до диверсифікації банківських послуг в умовах кон-

курентної боротьби. Для вирішення цієї проблеми потрібно дослідження можливостей здійснення різними комерційними банками диверсифікації своєї діяльності з надання послуг шляхом аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їхню роботу.

У сучасних умовах розвитку економіки України питання трансформації наявної банківської системи також набувають актуальності. Об'єктивно важливим стають питання диверсифікації діяльності банківських установ, оскільки періоди фінансово-економічної кризи 2008–2009 років та внутрішньополітичної кризи 2013–2014 років свідчать важливість формування різних джерел доходів банків, що сприяє насамперед стійкості всієї зазначеної системи.

Сучасні комерційні банки є розвиненими фінансово-кредитними установами, які орієнтуються на міжнародні стандарти й практику діяльності провідних банківських установ світу. Розширення переліку продуктового ряду банківських послуг є одним з потенційних напрямів покращення результативності та ефективності діяльності банківських установ під впливом посилення конкуренції на ринку як традиційних, так і нетрадиційних банківських послуг.

На сьогодні комерційні банки в нашій країні надають значний спектр різних за своєю природою послуг, які у сукупності і складають основу базу банківської діяльності. До базових таких послуг прийнято відносити депозитні, кредитні послуги, розрахунково-касове обслуговування клієнтів та операції з цінними паперами. В цілому наведені послуги є класичними за своєю природою і надаються комерційними банками у всіх країнах світу. Така ситуація пов'язана з історичними особливостями зародження як самих банківських установ, так і поступовим виникненням окремих типів послуг цих фінансових посередників у процесі функціонування цивілізації.

Диверсифікація діяльності вимагає пошуку нових способів отримувати дохід, окрім надання вище зазначених послуг. Саме тому, у сучасних умовах комерційним банкам доцільно використовувати нетрадиційні банківські послуги. Це дозволить збільшити кількість клієнтів, підвищити стабільність формування прибутку, диверсифікувати ризики за основними послугами. Нетрадиційні банківські послуги широко використовуються у розвинутих країнах світу. В Україні такі послуги надають лише деякі системні комерційні банки і в незначних обсягах.

Окреслена проблема може бути пояснена низькими темпами функціонування та розвитку фінансового ринку країни та наявністю недостатнього попиту на такі послуги з боку клієнтів. Проте, фінансово-економічна криза 2008–2009 років та економічна криза 2014–2015 років продемонстру-

вали важливість використання банками диверсифікованого підходу при формуванні системи банківських послуг. Саме наявність нетрадиційних послуг у портфелі банку надає йому значних конкурентних переваг на ринку банківських послуг, сприяє зростанню клієнтів через більш повне задоволення їх потреб у банківському обслуговуванні [3, с. 166].

Саме тому важливим є пізнання теоретичних положень надання нетрадиційних послуг та розгляду специфіки їх реалізації через обґрунтування особливостей функціонування саме ринку нетрадиційних банківських послуг як єдиної системи, у межах якої відбуваються відносини між споживачами та виробниками зазначених послуг. Варто розуміти також, що окреслений ринок є частиною банківського ринку, оскільки його основними виробниками відповідних послуг є банківські установи. Також зауважимо, що в Україні значний спектр нетрадиційних послуг надаються іншими фінансовими установами. Для цих фінансових посередників зазначені послуги вже не будуть вважатися нетрадиційними, а будуть складати основу їх операційної діяльності. Саме тому у роботі увага приділяються виключно банківським нетрадиційним установам і аналізуються процеси надання ними відповідних послуг у межах банківського ринку країни.

Під банківським ринком слід розуміти складну сукупність ринкових відносин, що виникають між банками та їх клієнтами з приводу виробництва, надання та споживання фінансових послуг. Основними учасниками такого ринку є банківські установи різного типу: універсальні та спеціалізовані установи та їх клієнти. Також значну роль у межах такого ринку відіграє Національний банк України, який виступає не у ролі регулятора, а як виробник послуг для банків.

Ринок банківських послуг являє собою саморегулюючий механізм, де попит визначається під впливом найрізноманітніших факторів. На ринку відбувається постійна адаптація пропозиції фінансових послуг під постійно змінний попит. У періоди збалансовано попиту та пропозиції на банківські послуги відбувається у межах такого ринку рівновага. Однак, враховуючи постійну трансформацію такого ринку, оскільки кількість чинників, що визначають вектор його розвитку, дійсно велика, то у переважній більшості випадків ц межах цього ринку спостерігається ситуація порушення та відновлення рівноваги на різні типи банківських послуг. І такі процеси відбуваються паралельно і також впливають один на одного.

Перевагами функціонування саме ринкового механізму реалізації банківських послуг в країні є наявність гнучких процесі формування попиту та пропозиції. У таких умовах надання послуг банківськими установами, тобто їх пропозиція, дуже

швидко адаптується під нові вимоги клієнтів, створюючи нові банківські продукти для максимально можливого задоволення потреб споживачів таких послуг.

Ринковий механізм реалізації банківських послуг дозволяє використати всі переваги його функціонування лише у просторі дії конкурентного ринку із забезпеченням рівних прав виробникам та споживачам таких послуг, уникнення можливостей створення монополістів у даній сфері. Недотримання цих умов може негативно вплинути на діяльність ринкових суб'єктів. У наслідок виникають проблемні ситуації, які самостійно вже ринок розв'язати не може і виникає потреба втручання державних органів влади для стабілізації ситуації.

Сучасні комерційні банки функціонують у ролі продавців і покупців фінансових послуг. Так ситуація завжди виділяла фінансові установи веред решти суб'єктів господарської діяльності. У межах ринку фінансових послуг банки виступають у ролі продавців платіжних, розрахунково-касових та інших фінансових послуг. Одночасно вони є покупцями послуг інших фінансових установ, НБУ. Також банківські установи можуть здійснювати активну роль на ринку цінних паперів, ринку іноземних валют, ринків дорогоцінних металів, нерухомості тощо. Тобто, банки – унікальні установи, які відіграють ключову роль у багатьох сферах функціонування національного господарства і є важливою складовою економічного розвитку економіки.

Розглянемо детальніше сутність категорії «ринку нетрадиційних банківських послуг». У науковій літературі ця дефініція використовується досить рідко, лише у випадках аналізу надання банками різних нетрадиційних послуг відповідними установами, але її природа у більшості випадків не вивчається. Обґрунтування сутності зазначеного ринку пропонуємо з'ясувати через аналіз та визначення змісту таких понять як «ринку» та «нетрадиційна банківська послуга».

Останнє з них було надано у попередньому параграфі даної роботи і полягало у наступному: нетрадиційна банківська послуга – це неуреченої форми сукупність результатів взаємодії між банківською установою та її клієнтом у процесі задоволення потреби споживачів в отриманні фінансових послуг, які за своєю сутністю відрізняються від класичних, найбільш розповсюджених послуг банків (депозитні, кредитні, послуги з цінними паперами, розрахунково-комісійні), мають специфічні особливості реалізації, вимагають впровадження нових механізмів їх надання клієнтам і не користуються значним попитом серед них.

Розглянемо окремі концептуальні засад функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг, що представлені на рис. 1 більш детальніше. Розгляд почнемо з обґрунтування принципів функціонування та розвитку такої системи. Принципом за

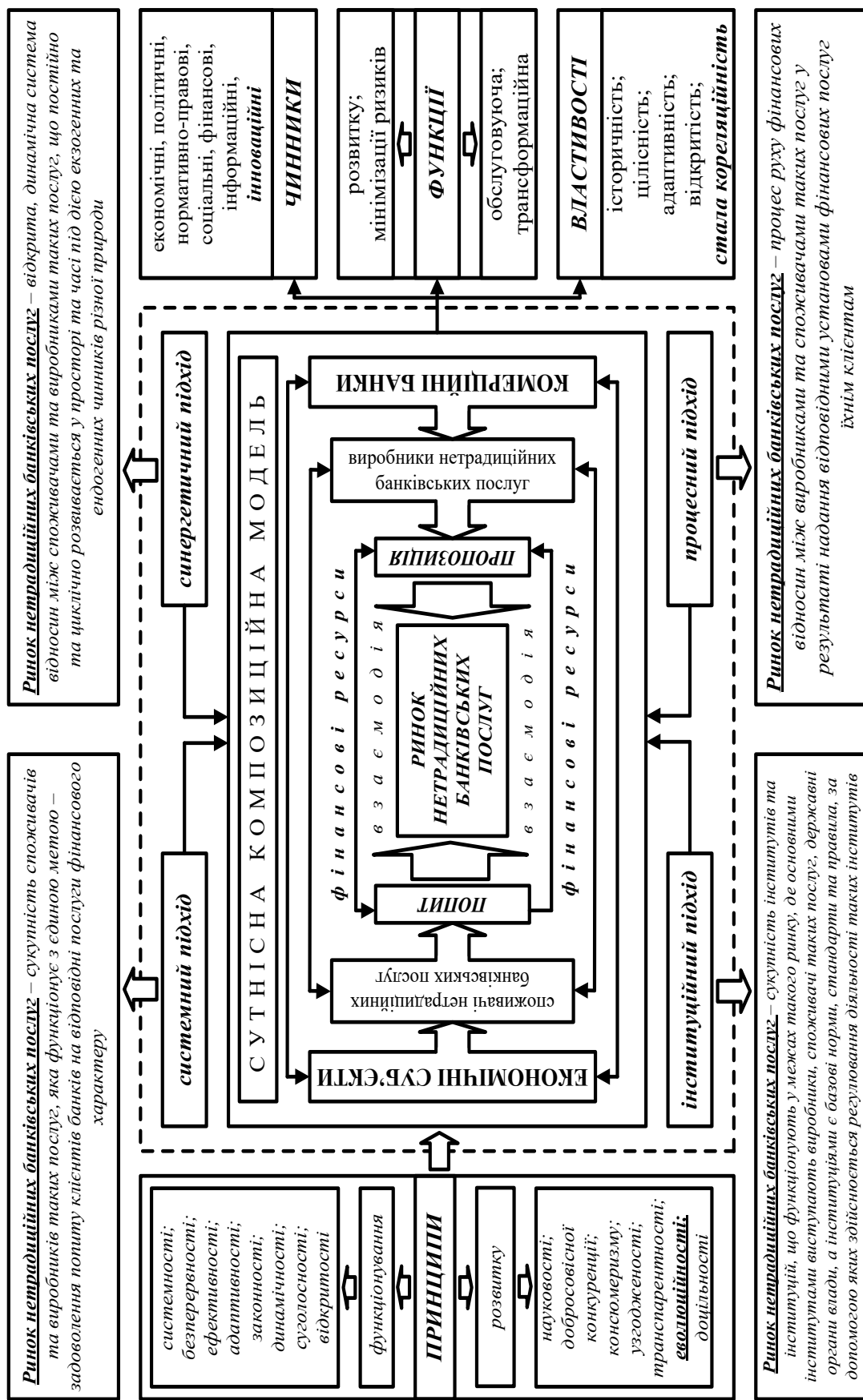


Рис. 1. Концептуально-теоретичні положення функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг в межах ринку фінансових послуг

Джерело: складено авторами

своєю природою прийнято визначати певне правило, яке є обов'язком для певного процесу.

Для ринку фінансових послуг як цілісної системи (пізнання історичного процесу виникнення та розвитку видів нетрадиційних банківських послуг; аналіз особливостей зародження сучасних типів таких послуг; вивчення специфічних рис перетворення їх у традиційні послуги банківських установ).

Для окремої банківської установи, що надає нетрадиційні послуги (вивчення особливостей створення нетрадиційних банківських послуг, аналіз їх розвитку та підвищення ролі у процесі формування доходів банку, пізнання трансформації цих послуг під тиском нових економічних реалій функціонування різних суб'єктів підприємницької діяльності та інноваційних технологій у сфері надання фінансових послуг).

Розглянемо властивості ринку нетрадиційних банківських послуг як єдиної, цілісної системи. До їх числа нами були віднесені такі: історичність; цілісність; адаптивність; відкритість; стала кореляційність.

Історичність – властивість, яка полягає у тому, що будь-яка система, в т.ч. і ринок нетрадиційних банківських послуг, розвивається еволюційно, має період власного зародження, окремі періоди суттєвих трансформацій під дією нових суспільно-політичних подій. Саме, наявність історичних особливостей виникнення нетрадиційних послуг дозволяє визначити умови, за яких такі послуги є важливими для розвитку банківської системи, обґрунтувати причини формування попиту на них. Це дозволяє використовувати ці знання під час розробки нових продуктів у сучасних умовах функціонування, враховуючи історичні особливості та закономірності створення їх окремих видів.

Цілісність – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг, яка полягає у розгляді такого ринку як єдиного об'єкта, який складаються з низки інших допоміжних ринків. У наукових дослідженнях більшу увагу прийнято приділяти пізнанню особливостей надання окремих видів нетрадиційних послуг. Проте, на наше переконання, також важливим є розгляд таких послуг у взаємодії, як єдиної системи з притаманними їй елементами, компонентами, єдиною метою функціонування, принципами та функціями.

Адаптивність – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг, яка полягає у постійній адаптації у межах такого ринку пропозиції банків до наявних потреб клієнтів. Саме такий процес взаємозв'язку забезпечує можливість існування такого ринку з притаманними йому рисами, що характерні для всіх типів ринків. Адаптивність також включає і дослідження окремими банками конкурентних пропозицій на відповідному ринку та, враховуючи їх особливості надання, переймання досвіду і створення власних банківських

продуктів. Тобто відбувається адаптація до основних трендів у розвитку банківської системи. Це дозволяє банкам залишатися конкурентоспроможними у досить швидко мінливому економічному та політичному середовищі.

Відкритість – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг як окремої системи, зміст якої розкривається через значний вплив різних чинників на функціонування такого ринку, оскільки він є частиною ринку банківських послуг і відповідає всім вимогам його функціонування. Дана властивість існує у зв'язку з тим, що кожна банківська установа може самостійно прийняти рішення про розробку нового нетрадиційного продукту, вільно конкурувати з іншими подібними установами у відповідності до норм діючого законодавства.

Стала кореляційність – властивість ринку нетрадиційних банківських послуг, сутність якої полягає у існуванні глибокої відповідності рівню розвитку такого ринку основним тенденціям функціонування банківської системи країни та загалом економіки держави. Відповідно макроекономічні чинники мають змогу досить сильно впливати на діяльність банківських установ і тим самим визначати привабливі сфери надання послуг. Проте, при деструктивних факторах, що призводять до зародження і швидкого розвитку кризових ситуацій у банківській сфері, така ситуація також вплине і на функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг. Зниження соціально-економічного рівня життя населення та темпів розвитку національного господарства поступово приведе і до зменшення попиту основних суб'єктів загалом на послуги банків, в т.ч. числі і нетрадиційні.

Вважається, що нетрадиційні послуги якраз і повинні підвищувати стійкість банків до кризових умов. І це дійсно так. Дефіцит кредитних та інвестиційних коштів змушує клієнтів шукати альтернативні способи формування доходів і нетрадиційні послуги дозволяють частково задовольнити цей попит, наприклад, через використання гарантій та поручительств банків. Проте, системна криза в державі буде впливати і на темпи розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг, оскільки він є частиною загальної економічної системи держави і тісно пов'язаний з процесами, що відбуваються у її межах.

Функціями ринку нетрадиційних послуг банківських установ у роботі визначені наступні: розвитку, мінімізації ризиків, обслуговуюча та трансформаційна. Розглянемо їх сутність детальніше. Звичайно такі функції досить тісно взаємопов'язані з основними функціями ринку банківських послуг, проте, існування системи нетрадиційних послуг має і свої особливості.

Функція розвитку – ринок нетрадиційних банківських послуг сприяє розбудові загалом банківської системи держави, оскільки розширює мож-

ливості банків щодо надання нових послуг. Таким чином відбувається диверсифікація роботи банківських установ, підвищення обсягів їх доходів. З іншого боку, окреслений ринок також пропонує специфічні послуги клієнтам і тим самим також сприяє їх розвитку, підвищенню ефективності їх функціонування, якщо мова йде про суб'єктів господарювання. Для фізичних осіб нетрадиційні послуги полягають, насамперед, у консультуванні та інформаційному обслуговуванні цих клієнтів і тим самим це також сприяє зростанню їх доходів, уникнення потенційних збитків від планованих фінансових операцій.

Функція мінімізації ризиків – диверсифікація портфеля активних операцій банків дозволяє знизити у межах окремої установи питому вагу найбільш ризикових їх видів (кредитних послуг). Нетрадиційні послуги банків є менш ризиковими і забезпечують надходження у першу чергу комісійних доходів. Саме підвищення їх частки у кумулятивному показнику доходів є свідченням стійкості банку. Екстраполяція ситуації у межах окремих банків на загальний розвиток банківської системи дозволяє забезпечити умови її стійкості, о є вкрай важливим для економічного росту.

Функція обслуговування – частина нетрадиційних банківських послуг полягають у спрощенні надання фінансових послуг банками через використання інформаційних технологій. На сьогодні сам процес розрахунково-касового обслуговування значно змінюється під тиском нових інструментів та методів його організації. Клієнти вже сьогодні можуть відслідковувати рух власних фінансових відносин, здійснювати платежі без особистого відвідування банків і т.д. саме через впровадження нетрадиційних послуг, що приносять через їх реалізацію, додаткові доходи банку, це стає можливим. У підсумку також підвищується якість обслуговування клієнтів, знижується кількість помилок, оскільки велика кількість операцій опрацьовується вже в автоматичному режимі за допомогою сучасних інформаційних систем.

Трансформаційна функція – ринок нетрадиційних банківських послуг як відкрита система завжди перебуває й процесі власного розвитку та зміни. У результаті такого процесу зміни у його межах впливають прямо або опосередковано і на функціонування самої банківської системи. Такий вплив може бути непомітний при виникненні нових послуг. Проте, згодом через їх розвиток роль таких послуг починає зростати. Це вимагає вже від банківських установ також досить часто адаптувати власну діяльність щодо надання класичних послуг під нові умови ведення бізнесу в умовах активного розвитку інформаційної економіки у світі. Наприклад, використання гарантій та поручительств як видів нетрадиційних банківських послуг вимагає формування відповідного підрозділу, внесення

змін до діючих автоматизованих систем надання послуг. Консультаційні послуги та послуги онлайн-банкінгу повинні супроводжуватися узгодженою інформацією щодо отриманих клієнтом активних операцій. Це також вимагає трансформації діючих положень щодо надання таких послуг. Змінюються умови обслуговування, що вимагає проведення корекції і банківських продуктів. Активний розвиток нетрадиційних послуг у банківській сфері досить суттєво вже впливає на трансформацію її розвитку та змінює класичне уявлення про обслуговування клієнтів.

Проаналізуємо також чинники, що впливають на ринок нетрадиційних банківських послуг. Зауважимо, що цей ринок перебуває під тиском значної кількості факторів різної природи. Досить часто їх вплив приводить до абсолютно різних наслідків, які можуть бути повністю протилежними. На наш погляд, всі чинники, що впливають на зазначений ринок, можна розподілити на наступні групи.

1. Економічні чинники – є одними за найбільш важливих з позиції розвитку будь-якої господарської системи в країні. Вони мають високий рівень потенціалу щодо трансформації систем різної природи і саме тому заслуговують на високий рівень уваги з боку вчених та менеджерів банків. Серед цих чинників, на наш погляд, варто насамперед визначити такі: рівень економічного розвитку держави; темпи збільшення ВВП та щорічні показники росту економіки; структура торгівлі держави, обсяги експорту та імпорту, рівень сальдо торговельного балансу; роль банківських установ у розбудові національного господарства; стабільність макроекономічної ситуації в країні: стійкий курс національної валюти, керований курс інфляції; рівень забезпечення чесної конкуренції у функціонуванні сфери банківських послуг; рівень тіньової економіки та інші чинники.

2. Політичні чинники у мовах сьогодення нашої держави як свідчать історичні події є вагомими фактори, що здійснюють значний вплив на функціонування всієї економічної системи держави, її банківської системи та ринку нетрадиційних банківських послуг. До цієї групи нами віднесені такі чинники: політична стабільність в державі; узгодженість дій між різними гілками влади; наявність військових та державних політичних конфліктів; наявність дієвої системи державних органів влади у сфері регулювання діяльності банківських установ; існування довгострокової стратегії розбудови всієї фінансової системи держави та сектору банківських послуг зокрема; прозорі та зрозумілі умови ведення банківського бізнесу, впровадження механізмів протидії шокам, що періодично виникають у цій сфері; механізми лобювання інтересів банкірів і т.д.

3. Нормативно-правові чинники – сукупність факторів, що впливають також на сектор надання

нетрадиційних послуг банків. Ці чинники є складовою в цілому політичних факторів, проте, на наше переконання їх варто виділяти в окрему групу, оскільки вони пов'язані не стільки з політичними подіями в країні, а з професійністю народних депутатів та органів виконавчої влади у частині розробки та впровадження нових норм регулювання банківської діяльності. До цієї групи чинників варто, насамперед, віднести такі з них:

- стабільність законодавчої бази функціонування банківських установ в країні та, зокрема, умов надання ними нетрадиційних послуг;

- професійна компетентність державних органів влади у сфері забезпечення стійких умов розвитку банківської системи в Україні;

- узгодженість та зрозумілість нормативно-правової бази, існування однозначного трактування базових положень регулювання діяльності банків.

4. Соціальні чинники – класичні фактори, що впливають на розвиток всіх без винятку економічних систем, оскільки у їх межах людина виступає одним з основних суб'єктів господарської діяльності. До цієї групи нами віднесено такі: демографічна структура населення (люди молодого віку більш схильні використовувати нові банківські продукти, користуватися сучасними інформаційними технологіями у сфері отримання фінансових послуг); рівень економічного забезпечення громадян, наявність середнього класу; рівень фінансової грамотності у суспільстві; відношення громадян до діяльності банківських установ, їх імідж; рівень довіри суспільства до роботи фінансових установ та банків зокрема та ін.

Важливим фактором серед соціальних, що впливає на розвиток нетрадиційних банківських послуг, є, на наш погляд, довіра до банків і банківської системи в цілому. Якщо населення несе в банк свої заощадження – це сприяє успішному функціонуванню окремого банку. Довіра принципово важлива не тільки для банківського сектора, а й для всієї економіки в цілому. Психологічні аспекти проблеми довіри надзвичайно важливі для розуміння природи цього явища в цілому, оскільки всі подальші дії людини пов'язані з її психологічними орієнтаціями, ціннісними установками. Довіра як психологічний стан людини знаходить своє відображення в її поведінці. Будь-які отримані результати дій викликають в її свідомості певний рівень довіри або недовіри і при їх повторенні однозначно ведуть до закріплення довіри в поведінці індивідуума. При негативному впливі того чи іншого явища на людину воно може бути нею відкинуто з подальшим закріпленням недовіри до даного явища [1, с. 20]. Для завоювання довіри потрібно багато часу і відповідних дій, які б сприяли стабільності, прогнозуванню поведінки економічних суб'єктів у довгостроковій перспективі. Для України в даний час встановлення

довіри між банківськими установами та їх клієнтами – одна з найактуальніших проблем. Досвід проведення ринкових реформ в країні свідчить про те, що з боку держави такому цінному активу, як «довіра населення», не приділяється належної уваги. Відсутність чіткого законодавства, фінансові піраміди, корупція і банківські кризи призвели до різкого падіння довіри населення, насамперед, до держави, і як наслідок до банків та банківського сектору в загалом.

5. Фінансові чинники – сукупність факторів, що визначають перспективи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг як єдиного економічного суб'єкта з позиції його функціонування та ролі у межах фінансової системи держави. До таких факторів нами віднесено такі: рівень доходів громадян; схильність населення до здійснення заощаджень та ведення заощадливого способу життя; ефективність роботи банківських установ; існуючі вимоги щодо банківських нормативів, розміру статутного капіталу, виконання яких може стримувати процес розвитку банків; існування у банківській системі установ з іноземним капіталом; рівні депозитних та кредитних відсоткових ставок за основними видами банківських продуктів; доступність кредитних ресурсів для використання населенням та суб'єктами господарювання та ін.

Звичайно фінансові чинники дуже пов'язані з економічними факторами і складають окрему їх частину. Проте, враховуючи, що ринок нетрадиційних банківських послуг є складовою банківського сектору і за своєю природою являє фінансовий об'єкт дослідження, то окреслені чинники нами і були виділені в окрему групу.

6. Інформаційні чинники – сукупність факторів, що притаманні розвитку всього суспільства, впливають на всі сфери його функціонування, в т.ч. і на сектор банківських послуг. Інформаційні технології на сьогодні дійсно займають вагомий роль у розвитку людства. Вони стали невід'ємною частиною життя кожної людини. Звичайно активно вони вже використовуються і у сфері надання фінансових послуг. До їх числа віднесено такі: рівень покриття мобільним зв'язком в країні; рівень доступності населення до мережі Internet; наявність кваліфікованих кадрів для розробки нових технологій надання фінансових послуг; наявність високого рівня інформаційної прозорості функціонування державних органів влади, роботи банківських установ; формування ефективної системи збору даних про діяльність банків та їх діяльності на ринку нетрадиційних послуг.

7. Інноваційні чинники – сукупність факторів, що також визначають подальший розвиток ринку нетрадиційних банківських послуг. До їх числа віднесено наступні: можливості створення у межах банків інноваційних банківських продуктів; рівень залучення зарубіжного досвіду реалізації іннова-

ційних продуктів; наявність відповідних кваліфікованих працівників для розробки нових банківських продуктів; існування зацікавленості банків у впровадженні інновацій у сферу обслуговування населення і т.д.

Інноваційні та інформаційні чинники дуже взаємопов'язані між собою, оскільки у сучасних умовах впровадження будь-яких інновацій у сфері надання фінансових послуг обов'язково реалізується через використання інформаційних технологій, оскільки такі послуги є нематеріальною і важливою складовою їх надання є контакт з клієнтом.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, нами обґрунтовані найбільш вагомі чинники розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг у межах ринку фінансових послуг, дію яких варто враховувати під час формування стратегічних заходів розвитку такого ринку. Зауважимо, що окремі з наведених факторів здійснюють стимулюючий, а інші – стримуючий вплив, що необхідно також враховувати. Запропоновано застосування системно-структурного підходу до визначення місця нетрадиційних банківських послуг у загальній композиції їх видів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Сьогодні світового ринку банківських послуг. Вісник Національного банку України. 2012. № 4. С. 18–23.
2. Дубина М.В. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки: монографія / О. І. Гонта, Д. С. Пілевич, М. В. Дубина. Чернігів: 2013. 184 с.
3. Жаворонок А.В. Концептуальні засади ідентифікації типів нетрадиційних банківських послуг. *Фінансові дослідження*. 2017. 1(2). С. 164–173. URL: <http://fr.stu.cn.ua/articles/1516694499649.pdf> (дата звернення: 11.11.2019).
4. Механізм формування парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки України: моногра-

фія / С.М. Шкарлет, О.І. Гонта, В. Г. Маргасова, М. В. Дубина. Чернігів: Черн. нац. технол. ун-т, 2014. 272 с.

5. Shkarlet S., Dubyna M., Zhuk O. Determinants of the financial services market functioning in the era of the informational economy development. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 4. No. 3. 2018. Pp. 349–357. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-349-357>

REFERENCES:

1. Baranovskyi O. (2012) *Sohodennia svitovoho rynku bankivskykh posluh* [Present of the world market of banking services]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*. no. 4, pp. 18–23.
2. Honta O. I., Pilevych D. S., Dubyna M. V. (2013) *Formuvannia komplementarnoi investytsiinoi polityky Ukrainy: vyklyky hlobalizatsii ta vymohy ekonomichnoi bezpeky* [Formation of the Complementary Investment Policy of Ukraine: Challenges of Globalization and the Requirements of Economic Security]. Chernihiv. (in Ukrainian)
3. Zhavoronok A. V. (2017) *Kontseptualni zasady identyfikatsii typiv netradytsiinykh bankivskykh posluh* [Conceptual principles of identification of types of non-traditional banking services]. *Finansovi doslidzhenia – Financial research*. no. 1(2), pp. 164–173. Available at: <http://fr.stu.cn.ua/articles/1516694499649.pdf> (accessed 11 November 2019).
4. Shkarlet S. M., Honta O. I., Marhasova V. H., Dubyna M. V. (2014) *Mekhanizm formuvannia parabankivskykh poserednykiv na finansovomu rynku v konteksti zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy* [The mechanism of formation of parabank intermediaries in the financial market in the context of ensuring the financial security of Ukraine]. Chernihiv: Chern. nats. tekhnol. un-t.
5. Shkarlet S., Dubyna M., Zhuk O. (2018). Determinants of the financial services market functioning in the era of the informational economy development. *Baltic Journal of Economic Studies*. vol. 4, no. 3, pp. 349–357. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-349-357>.

Zhavoronok Artur

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public, Corporate Finance
and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Fedyshyn Maiia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public, Corporate Finance
and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Kovalchuk Natalia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public, Corporate Finance
and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THEORETICAL PROVISIONS OF THE MARKET OF NON-TRADITIONAL BANKING SERVICES

The purpose of the article. The aim of this study is to study the theoretical foundations of the functioning of the market of non-traditional banking services through the use of a set of scientific approaches to its interpretation.

Methodology. Analysis and synthesis, comparison method, economic-statistical, mathematical, grouping, tabular and graphical are used in the research of the theoretical provisions of the market of non-traditional banking services.

Results. The article determines that the application of a system-structural approach to determining the place of non-traditional banking services in the general composition of their types is proposed. This provided the opportunity to identify and justify the uniqueness inherent in these services, which consists in the impossibility of classifying these services as one of their classic groups. In-depth theoretical provisions on the existence of the market for non-traditional banking services were implemented through the definition of its main consumers and manufacturers, the principles of functioning and development, basic functions, factors that influence it. The essence of this market was justified through the use of a set of scientific approaches to its interpretation (systemic, synergetic, process and institutional), which made it possible to justify the use of each of them to interpret the essence of such a market in the study of its individual positions. The principles of functioning (systematicity, continuity, efficiency, adaptability, legality, dynamism, consonance and openness) and development (science, fair competition, consumerism, coherence, transparency, evolution, expediency) of the non-traditional banking services system are systematized. This allowed us to expand the boundaries of understanding the principle of elasticity, the nature of which was proposed to be considered in two ways: for the financial services market as an integrated system (knowledge of the historical process of the emergence and development of types of non-traditional banking services, analysis of the features of the origin of modern types of such services, the study of specific features of their transformation into traditional services of banking institutions) and a separate banking institution, provides non-traditional services. Analysis of their development and increasing role in the process of generating bank income, knowledge of the transformation of these services under the pressure of new economic realities of the functioning of various business entities and innovative technologies in the provision of financial services).

Practical implications. Using the most significant factors for the development of the market of non-traditional banking services within the financial services market are substantiated. It should be noted that some of these factors have a stimulating effect and others have a deterrent effect, which must also be taken into account. The application of system-structural approach to determining the place of non-traditional banking services in the general composition of their types is proposed.

Value/originality. In our work, we considered an issue of market of non-traditional banking services. Analysing service sphere, this economic category faces certain analytical complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches market of non-traditional banking services.

ПЕРСПЕКТИВИ І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF TAXATION OF THE INCOME OF NATURAL PERSONS WITH THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE

Розглянуто особливості сплати податку з доходу фізичних осіб в Україні та перспективи його розвитку. Виокремлено спільні та відмінні ознаки сплати податку з доходу фізичних осіб в Україні та країнах ЄС, а також розкрито механізм сплати цього податку. Зроблено перелік основних елементів сплати податку, охарактеризовано максимальні і мінімальні ставки податку. Проаналізовано низку проблем щодо справляння податку з доходів фізичних осіб та сформовано рекомендації щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів громадян в Україні. Система оподаткування доходів фізичних осіб у кожній країні є регулятором відносин між державою та громадянами – платниками податків. Вона, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого – виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини. Тому, встановлюючи розміри оподаткування доходів фізичних осіб, держава прагне забезпечити стабільну дохідну базу та чинити вплив на розмір заощаджень громадян із метою оптимального здійснення стратегії розвитку.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), ставки податку, платники податку, національна система оподаткування доходів фізичних осіб, податкова реформа, країни Європейського Союзу (ЄС).

Рассмотрены особенности уплаты налога с дохода физических лиц в Украине и пер-

спективы его развития. Выделены общие и отличительные признаки уплаты налога с дохода физических лиц в Украине и странах ЕС, а также раскрыт механизм уплаты этого налога. Сделан перечень основных элементов уплаты налога, охарактеризована динамика максимальных и минимальных ставок налога. Проанализирован ряд проблем по взиманию налога с доходов физических лиц и сформированы рекомендации по совершенствованию механизма налогообложения доходов граждан в Украине. Система налогообложения доходов физических лиц в каждой стране является регулятором взаимоотношений между государством и гражданами – налогоплательщиками. Она, с одной стороны, обеспечивает финансовую базу государства, а с другой – выступает главным орудием реализации ее экономической доктрины. Поэтому, устанавливая размеры налогообложения доходов физических лиц, государство стремится обеспечить стабильную доходную базу и оказывать влияние на размер сбережений граждан с целью оптимального осуществления стратегии развития.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), ставки налога, налогоплательщики налога, национальная система налогообложения доходов физических лиц, налоговая реформа, страны Европейского Союза (ЕС).

УДК 336.226.11(477)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-83>

Кміть В.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Лазунда А.В.

студентка
Львівський національний університет
імені Івана Франка

In this article, the features of tax payment and prospects of income development of individuals in Ukraine are considered. The analysis of the research regarding the allocation of common and distinctive features of tax payment of individuals income in Ukraine and the EU member-states, as well as the mechanism of these taxes payment are discovered. Theoretical principles of incomes taxation of physical persons are considered. The modern state and efficiency of physical person's profits taxation mechanism is appraised from the point of view opening of his fiscal and regulative potential. We generalized from world experience of incomes taxation of physical person's and adapted it to Ukrainian tax situation. In this research, the list of basic elements for tax payment, dynamics of the maximum and minimum tax rates are analysed. Also, a number of problems concerning the tax of incomes of individuals are analysed. On this basis, the recommendations for improving the mechanism of taxation of income of Ukrainian citizens were formed. The system of personal income taxation in each country is the regulator of the relationship between the state and citizens – taxpayers. It, on the one hand, provides the financial base of the state, and on the other hand serves as the main instrument for the realization of its economic doctrine. Therefore, when establishing the amount of personal income tax, the state seeks to provide a stable income base and influence the size of citizens' savings in order to optimally implement the development strategy. In the article the shortcomings of the current mechanism for collecting the tax on personal income, the main ones are proportional rather than progressive system of tax rates. Based on the analysis results, the authors suggested areas of improvement of the order of calculation and payment of the tax form by introducing progressive scale of rates of payment to allow taxpayers to elect its procedure for determining the basis for collecting the tax as the total income of all household members or income as an individual citizen and anticipation that the amount of tax, which is now the municipal budget for his job payer will be distributed among the budgets of settlements, where he works and lives payer of this tax.

Key words: personal income tax (PIT), rate of tax, payers of tax, tax reform, national system of taxation of personal income, countries of European Union (EU).

Постановка проблеми. Сьогодні національна система оподаткування податків не зовсім справляється із виконанням своїх функцій щодо проведення загального оподаткування, фіскальної достатності та соціальної справедливості, рівності платників податків та прозорості процедур адміністрування.

Особливої уваги потребує податок із доходів фізичних осіб (далі – ПДФО), що належить до числа загальнодержавних податків і порядок опо-

даткування якого регулюється однойменним Розділом IV Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [9]. Платниками податку є громадяни (резиденти і нерезиденти), податок утримується з отриманих ними доходів, а утримання податку здійснюють як фізичні особи (підприємці та особи, які провадять незалежну профдіяльність), так і роботодавці.

В умовах нестабільної економічної ситуації в країні, високого рівня тінізації, ухилення від сплати податків, значного розшарування доходів

населення назріла нагальна потреба модернізації фінансової та податкової політики держави. У зв'язку з вибраним курсом України щодо інтеграції до Європейського союзу (далі – ЄС) та створення соціально орієнтованої ринкової економіки гостро постає питання пошуку шляхів удосконалення національної системи оподаткування доходів фізичних осіб із урахуванням світових здобутків у цій сфері.

Досвід інших країн щодо формування та злагодженої роботи податкових систем сприятиме виправленню законодавчих та практичних помилок нашої країни. Безперечно, ці питання потребують швидкого вирішення, тому виявлення особливостей сплати ПДФО в Україні, а також визначення спільних та відмінних критеріїв щодо національної системи оподаткування та в країнах ЄС – актуальна тема. Варто звернути увагу на проблеми щодо справляння та адміністрування податку, а також важливо розробити комплекс заходів із вдосконалення наявного механізму оподаткування доходів громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади оподаткування розроблені в працях багатьох видатних учених, таких як: Д. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, А. Вагнер, Д. Міль, А. Лаффер. Проблеми реалізації податкової політики України щодо ефективного формування бюджетів, удосконалення механізму прибуткового оподаткування громадян висвітлювали також і вітчизняні науковці, серед яких: В. Андрушко, В. Вишневський, Ю. Іванов, М. Кучеренко, В. Мельник, В. Опарін, В. Федосов, К. Швабій. Порівняння механізму оподаткування фізичних осіб в Україні та в інших країнах, а також визначення напрямів здійснення податкової реформи проводилися такими вченими, як: В. Андрущенко, О. Василик, В. Федосов, Д. Черник, І. Якущик та інші. Проблемним питанням оподаткування доходів фізичних осіб також присвячені праці таких українських учених, як: Т. Даценко, О. Десятнюк, П. Лайк, О. Кириленко, О. Кобилянська, А. Соколовська, І. Чугунова, С. Юрій.

Водночас у світлі нових подій та частих змін до ПКУ залишаються не досить дослідженими питання наслідків реформування ПДФО та його подальшого удосконалення в умовах сучасної фінансової нестабільності. Реалізація іноземного досвіду у національній податковій практиці допоможе налагодити дієву систему оподаткування, яка ґрунтуватиметься на поєднанні найкращих методів та способів, що застосовуються у податкових системах зарубіжних країн.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей справляння та адміністрування ПДФО в Україні, з'ясування спільного та відмінного у національній системі оподаткування та в країнах ЄС, виокремлення ключових проблем та

розроблення рекомендацій щодо вдосконалення механізму оподаткування доходів громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна держава вибирає власні методичні підходи для здійснення оподаткування доходів фізичних осіб, однак визначальною ознакою такого оподаткування є те, що воно повинне сприяти зростанню заощаджень населення країни, які в подальшому слугують одним із джерел фінансування економіки країни. Кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування доходів населення.

Побудова соціально-орієнтованої економіки та інтеграція в європейське співтовариство є стратегічною метою України, відповідно вдосконалення національної системи оподаткування має виходити саме з цієї мети. Така система має бути гармонізованою із податковими системами зарубіжних країн.

Система оподаткування доходів фізичних осіб, яка повинна бути адаптована до умов держави, має важливе значення, оскільки є пріоритетною під час наповнення бюджету, а група платників ПДФО є найбільш чисельною. Проте нині в системі адміністрування ПДФО в Україні є певні проблеми та дисбаланси, серед яких [15, с. 773]:

- неврахування зарубіжного досвіду під час справляння ПДФО;
- недосконалість законодавства в частині призначення податкової соціальної пільги (далі – ПСП) – у 2019 році мінімальна заробітна плата (далі – МЗП) становить 4 173 грн., а максимальний дохід, за якого громадяни можуть розраховувати на ПСП, – 2690 грн.;
- невідповідність справляння ПДФО окремим принципам побудови та призначення системи оподаткування;
- відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб;
- низький рівень фінансової грамотності та податкової культури населення;
- високий рівень корупції в країні;
- масове ухилення від сплати ПДФО;
- відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тіньовому секторі економіки.

Саме тому під час формування ефективного механізму оподаткування доходів громадян є гостра потреба врахування провідного зарубіжного досвіду.

ПДФО в українських умовах в різні періоди, з погляду фіскальної ефективності, сприймався неоднозначно. У дев'яності роки в країні цей податок займав другорядні позиції, що зумовлювалося недосконалістю його фіскального механізму, низьким рівнем доходів більшості громадян та недовірою платників державі щодо ефективного використання податків. Він займав лише друге-третє місце серед податкових надходжень у бюджеті, що і є однією з причин його реформування [4, с. 39].

Тепер система оподаткування доходів населення в державі зазнала серйозних змін і за багатьма ознаками відповідає аналогічним системам провідних країн світу.

У західних економічно розвинених країнах податок на доходи фізичних осіб є головним фіскальним податком, де основний фіскальний тягар несуть заможні громадяни. Бідне населення або взагалі не сплачує персональний податок, або сплачує невелику частку доходу, що є прикладом ефективного застосування принципу соціальної справедливості податкових систем. Це зумовлено специфікою західної податкової політики. Однією з головних функцій системи державних фінансів країн ЄС є забезпечення високих соціальних стандартів життя населення. Для формування системи державних фінансів у багатьох європейських країнах видатки на соціальні трансферти й соціальне страхування фінансуються лише з надходжень від ПДФО. Така модель економічно раціональна й соціально справедлива [11, с. 18].

Низький рівень збирання ПДФО у нашій країні порівняно з розвиненими країнами вимагає підвищення чинної фіскальної ефективності даного податку, а також єдиного податку (далі – ЄП) як альтернативної системи оподаткування доходів фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Тому в умовах кризи доцільно створити фіскальні стимули та більш лояльні умови для розвитку малого бізнесу в країні [11, с. 29].

Характерними ознаками європейського оподаткування є підвищення фіскальної орієнтованості податків на споживання, зменшення податкового навантаження на прибуток і об'єкти власності, широке застосування перерозподільних можливостей ПДФО і платежів до державних соціальних фондів [14, с. 35]. Трансформація системи оподаткування внесе кардинальні зміни в діючий ПКУ, а оподаткування доходів фізичних осіб підпадає під більші зміни. Згідно з Концепцією реформування податкової системи України [10], пропонується нова схема для оподаткування доходів фізичних осіб, з обліком річного, а не щомісячного оподаткованого доходу. Крім того, запропонована широка прогресивна шкала оподаткування.

Досконалої податкової системи немає в жодній країні світу. Проте доцільно розглянути і проаналізувати досвід деяких з них. Економічно розвинені країни характеризуються не тільки високим рівнем доходів населення, а й високими ставками податків. Особливість та головна перевага податкових систем зарубіжних країн є оподаткування за прогресивною шкалою – зі збільшенням доходу зростає ставка податку. В таблиці 1 представлено максимальні ставки оподаткування доходів у різних країнах світу.

Таблиця 1

Максимальні ставки ПДФО у зарубіжних країнах

Країни	Ставки, %
Франція	45
Швеція	57
Данія	52
Іспанія	52
Бельгія	54
Португалія	48
Великобританія	45
Іспанія	45
Німеччина	45
Норвегія	39
Італія	43
США	37

Джерело: складено за даними [1; 15].

У Франції розрахунком ПДФО займається податкова служба. Відповідно до податкової системи Франції усі доходи поділяються на 8 груп серед яких: плата за роботу за наймом; доходи від оборотного капіталу (відсотки і дивіденди); доходи від торговельної і промислової діяльності підприємств, які не є акціонерними товариствами; доходи від надання в оренду землі та будівель; сільськогосподарські доходи; некомерційні доходи (доходи осіб вільних професій), по кожній з яких існує своя методика розрахунку, а також застосовуються пільги та відрахування. ПДФО розраховується не на окремого громадянина, а на родину. Розрахунок податку здійснюється за прогресивною шкалою від 14% до 45%. Максимальну ставку застосовують до доходу сім'ї розміром понад 156 244 євро, а неоподатковуваний мінімум становить 6011 євро в рік [15, с. 775].

У Німеччині діє аналогічна французькій системі оподаткування. ПДФО вважається одним із найвагоміших у Німеччині. Під час стягування податку беруться до уваги види діяльності та податкові класи, використовуються податкові таблиці та карти. Загалом є шість податкових класів, які групують платників залежно від їхнього сімейного стану, кількості зайнятих у сім'ї, наявності дітей, спільного чи окремого ведення бюджету сім'ї. Шкала ставок змінюється від 14% до 45%. Доходи розміром менш ніж 9169 євро в рік оподатковуються за 0% ставкою [15, с. 772].

Протягом тривалого часу у Великобританії існувала шедулярна форма оподаткування доходів громадян, що означала групування оподатковуваних доходів за певною ознакою, яка вважається найбільш справедливою у світі. Виділяли 6 груп шедул: А, В, С, D, Е, F, але після реформи 2005 року, всі групи були об'єднані, а групи А (доходи від власності і орендованого майна) та D (доходи від виробничо-комерційної діяльності) залишаються актуальними досі [10]. Неоподатко-

вуваний мінімум (0% ставка) застосовується до річного доходу, що не перевищує 12 500 фунтів стерлінгів, а податкові ставки становлять 20%, 40%, 45% [15, с. 771].

В Італії податком на доходи фізичних осіб оподатковуються приватні особи-резиденти і нерезиденти. Причому оподатковуються всі доходи резидентів, ті, які отримані на території країни та за її межами, нерезидентів – тільки доходи, отримані на території Італії.

Всі доходи платників поділяються на п'ять груп, залежно від джерел їх надходжень. До першої групи належать доходи, отримані від земельної власності, споруд і ведення сільськогосподарської діяльності. Другу групу становлять доходи від різних видів грошової ренти (відсотки за позиками, депозитними і поточними банківськими рахунками, за облігаціями й іншими цінними паперами). У третій групі об'єднано всі трудові доходи, в тому числі і доходи осіб вільних професій. Четверта група складається з доходів від приватних комерційних підприємств. П'ята група об'єднує в собі прибуток від спекулятивного перепродажу землі, предметів мистецтва, нерухомості. Доходи кожної з груп оподатковуються окремо, за ставками 23–43% [12, с. 266].

В Канаді існує особистий прибутковий податок, який сплачується як на федеративному, так і на провінційному рівнях. На федеративному рівні не оподатковуються доходи нижчі 10382 доларів в рік, до інших доходів застосовуються 4 ставки:

- 15% – 10 382\$–41 544\$;
- 22% – 41 545\$–83 088\$;
- 26% – 83 089\$–128 800\$;
- 29% (максимальна ставка) – 128 801\$ і вище.

На провінційному рівні застосовуються ставки у розмірі 7–21%.

Ставки особистого прибуткового податку в США складаються з семи рівнів, а також залежать від сімейного статусу особи. Розрізняють такі

ставки податку у США – 10, 12, 22, 24, 32, 35 та 37%. Сімейні статуси одна особа; подружжя із спільним декларуванням доходів, а також вдова; подружжя з окремим декларуванням доходів; голова домогосподарства. Відповідно найменшу частину свого доходу сплатить одна особа у розмірі 10%, за умови, що дохід не перевищує 9 700 доларів у рік, для подружжя із спільним декларуванням доходів сума збільшується удвічі [10]. Найвища ставка 37% застосовується до доходу однієї особи у розмірі, що перевищує 510 301\$ у рік [15, с. 773].

Іноземні системи прямого оподаткування доходів фізичних осіб мають досить апробовану часом практику становлення та розвитку на базі глибокого усвідомлення кожним платником податку свого конституційного обов'язку – сплати податків. Значні соціальні видатки та постійна увага держави до платника податків поступово сформували свою податкову культуру, яка значно відрізняється від вітчизняних реалій. Також по іншому розуміється і сутність категорії «податок»: в Німеччині – це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як «такса»; у Франції – як обов'язкова плата. Для нашої держави, як не прикро, розуміння даної фінансової категорії зводиться лише до примусового платежу [2; 5].

На підставі проведеного аналізу можна виокремити спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в країнах ЄС (таблиця 2).

У більшості країн Європи ПДФО належить до місцевих податків, і їхні ставки регулюють місцеві органи самоврядування.

В Україні ПДФО є загальнодержавним податком, тобто розмір ставок є єдиним і однаковим по усій території держави. Порядок сплати (перерахування) ПДФО бюджету передбачено ст. 168 ПКУ [9], відповідно до якої ПДФО, утриманий з доходів резидентів, підлягає зарахуванню до бюджету

Таблиця 2

Спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС

Спільні	Відмінні
<ol style="list-style-type: none"> 1. ПДФО застосовується в усіх країнах світу. 2. Декларування доходів громадян. 3. Передбачено застосування спрощених технологій оподаткування. 4. Існує знижка оподаткованого доходу – залежно від кількості дітей у сім'ї. 5. Державний контроль та адміністрування. 6. Передбачена система податкових пільг. 7. ПДФО є одним з основних джерел надходження до бюджету країни. 8. Однакова сутність та риси податкових систем України та країн ЄС. 9. Податкові системи України та країн ЄС розвиваються під впливом економічних, соціальних і політичних процесів у тій чи іншій країні. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прозорість та відкритість оподаткування ПДФО. 2. Прогресивна шкала оподаткування доходів. 3. Існує нульова ставка оподаткування доходів громадян за низького рівня доходів. 4. Правила оподаткування ПДФО в ЄС встановлюються органами місцевого самоврядування, а не на загальнодержавному рівні. 5. Більшість країн ЄС стягують податки на всі доходи, отримані в країні або за її межами 6. Надання соціальних пільг у справлянні ПДФО не окремим фізособам, а сім'ям. 7. В оподаткуванні заробітної плати, як правило, використовується прогресивна шкала, а в оподаткуванні інших доходів – пропорційні ставки. 8. Майже у всіх країнах ЄС існує податок на розкіш.

Джерело: складено за даними [3, с. 260; 6, с. 122–124; 7]

згідно з нормами Бюджетного кодексу України, тобто сплачується податковим агентом – юридичною особою (її філією, відділенням, іншим відокремленим підрозділом), представництвом нерезидента – юридичної особи, чи фізичною особою зараховується до відповідного місцевого бюджету за її місцезнаходженням (розташуванням) в обсягах ПДФО, нарахованого на доходи, що сплачуються фізичній особі.

Водночас варто звернути увагу на визначення проблем щодо сплати ПДФО в Україні та в країнах ЄС, які мають вплив на соціально-економічний розвиток держави (таблиця 3).

Попри те, що влада України намагається з року в рік реформувати та покращувати систему оподаткування доходів громадян, вона все ж таки, на нашу думку, залишається недосконалою та має резерви для підвищення її ефективності.

Для того, аби збільшити податкові надходження до бюджету та покращити економічну ситуацію в країні, важливо здійснити зміни щодо зменшення податкового навантаження малозабезпечених громадян, здійснювати диференціацію ставок ПДФО та ЄП залежно від виду діяльності та розміру доходу, а також із врахуванням сімейного стану платників, кількості зайнятих у сім'ї та кількості дітей чи пенсіонерів.

Для забезпечення соціального захисту громадян, легалізації заробітної плати й боротьби з «тіньовим сектором економіки», поліпшення умов ведення бізнесу доцільний перегляд шкали прогресивного ПДФО у частині збільшення кількості щаблів цієї шкали, залежно від розміру річного оподаткованого доходу, зменшення діючої ставки соціального внеску, а також впровадження заходів, спрямованих на виявлення платників податків, які здійснюють виплату заробітної плати «у конвертах».

Легалізація заробітних плат повинна надати державі додаткові надходження ПДФО. Пропонується також прив'язати диференційовані ставки податку не до конкретних сум доходу, а до МЗП, що дозволить нарешті уникнути щорічний перегляд величини оподаткованого доходу.

Значний вплив на фіскальну ефективність ПДФО має визначення неоподаткованого мінімуму доходів і прожиткового мінімуму. Вважаємо конче необхідним повернутися до практики неоподаткованого мінімуму та встановити його на рівні прожиткового мінімуму та МЗП.

Крім того, щоб забезпечити ефективне функціонування системи прибуткового оподаткування громадян, їй потрібно доповнити заходами щодо посилення податкового нагляду. Для цього необхідно забезпечити чітку й прозору правову систему, сильне й спроможне адміністрування податків, оскільки діючі адміністративні заходи у даний час є малоефективними у боротьбі з «тіньовими» доходами.

Податкове законодавство має базуватися на науково обґрунтованій базі, враховувати умови національної економіки та соціального розвитку. Вагомим напрямом роботи податкових органів має стати широке висвітлення проблеми заборгованості із заробітної плати, виплати «тіньових» доходів у засобах масової інформації із пропагуванням негативних наслідків несплати ПДФО для гарантування державних видатків, виплат пенсій та різних видів допомоги соціально незахищеним верствам населення.

Важливу увагу також доцільно приділити податковій дисципліні та податковій відповідальності, які зміцнюють і підвищують податкову культуру суспільства.

Підсумовуючи, важливо розуміти, що не варто копіювати провідний світовий досвід і впроваджувати його в Україні, необхідно консолідувати найкращі розробки зарубіжних систем оподаткування доходів, пристосовувати їх до українських реалій, та розробляти власну ефективну, справедливу, соціально спрямовану модель системи оподаткування доходів фізичних осіб.

Першочерговими напрямами подальшої податкової реформи мають стати введення неоподаткованого мінімуму замість сучасної ПСП, а також запровадження прогресивної шкали оподаткування. Такі заходи дозволять вирішити одну

Таблиця 3

Проблеми щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС

Україна	Країни ЄС
<ol style="list-style-type: none"> 1. Не досить повна база оподаткування ПДФО. 2. Негнучкість національної системи оподаткування ПДФО та її низька ефективність. 3. Система оподаткування не враховує досвід країн ЄС. 4. Відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб. 5. Низький рівень податкової культури. 6. Високий рівень корупції в сфері оподаткування. 5. Загальноприйнята практика ухилення від сплати ПДФО. 6. Практично відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тіньовому секторі економіки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. За високих доходів фізичної особи рівень оподаткування високий (наприклад, до 75% у Франції). 2. Жорсткий рівень адміністрування та контролю за оподаткуванням. 3. Більшість країн Євросоюзу стягують податки на абсолютно всі доходи, отримані в країні або за її межами. 4. Стандартні податкові ставки в деяких європейських країнах не завжди застосовні до іноземців, що мають вид на проживання.

Джерело: складено за даними [13; 7, с. 79]

з основних соціально-економічних проблем України – нерівномірність розподілу доходів між бідними та багатими. Доцільним також може стати запровадження окремого оподаткування доходів домогосподарств та обов'язкове впровадження податку на розкіш. Удосконалення та модернізації також потребує робота податкових органів, зокрема в частині здійснення нагляду за своєчасністю та повнотою сплати податків з доходів та унеможливити спроби ухиляння від їх сплати.

Україні необхідна така система оподаткування доходів фізичних осіб, елементи якої б відповідали сучасним принципам оподаткування, визначеним цілям економічної політики, світовим тенденціям та будувалися з урахуванням існуючих соціально-економічних умов.

Є потреба у: визначенні більш справедливої бази оподаткування за допомогою оптимізації звільнень від оподаткування; оптимізації податкових ставок з метою справедливого перерозподілу; покращенні податкової дисципліни через реформу податкового адміністрування та створення зручних умов сплати податків та боротьба з «тінізацією» доходів [8, с. 112].

Перш за все, треба наголосити, що заробітна плата становить більшу частину доходів домогосподарств, а інколи вона є єдиним джерелом доходу. Враховуючи, що в Україні не застосовуються прогресивні ставки ПДФО, це зумовлює соціальну несправедливість, яка проявляється в тому, що ті, хто заробляють менше (наприклад, 5000 грн.), сплачують таку саму частку як і ті, хто заробляють більше (наприклад, 25 000 грн.).

Характерною особливістю сучасного оподаткування доходів громадян на території України є масове ухилення від сплати податків населенням, причиною якого виступає відсутність довіри до державних інституцій. З іншого боку, низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти тощо. На вибір особи щодо приховування чи ні своїх доходів впливає можливість мінімізації втрат, які пов'язані з таким рішенням. У таблиці 4 наведена

порівняльна характеристика щодо втрат за умов діяльності в офіційному і «тіньовому» секторах економіки.

Отже, можна стверджувати, що ті платники податків, котрі здійснюють свою діяльність у «тіньовому» секторі, мають значно меншу кількість втрат та більше особистих переваг, у порівнянні із веденням діяльності в офіційному економічному секторі. Тому, з метою формування ефективною системи оподаткування доходів громадян в Україні, необхідно унеможливити перебування в «тіньовому» секторі, а задля вирішення перелічених вище проблем, можна запропонувати такі напрями удосконалення системи оподаткування доходів громадян.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз показує, що ПДФО може бути представленим як одним податком так і кількома, стягуватись за прогресивною чи пропорційною шкалою, належати до місцевих чи загальнодержавних податків та направлятись до державного чи місцевого бюджетів, що визначає його регулятивну ефективність.

Ключовою проблемою, на нашу думку, є те, що наявний механізм зарахування ПДФО до місцевих бюджетів поглиблює диференціацію територіальних громад. Оскільки в більшості випадків громадяни працюють на підприємствах та в установах, які знаходяться за межами територіальної громади, в якій вони проживають, то, в свою чергу, ПДФО зараховується до того місцевого бюджету, де знаходиться юридична особа, в якій працює громадянин – платник податку. Відповідно громада, в якій мешкає платник ПДФО, фінансує послуги, який він споживає, проте не має додаткових податкових надходжень. Отже, виникає дисбаланс, оскільки ПДФО сплачується одній громаді, а послуги надаються іншою. Саме тому вважаємо доцільним змінити порядок зарахування ПДФО до місцевих бюджетів, та, принаймні, надати працівнику можливість обирати, в який бюджет сплачувати податок.

Таким чином, шляхами реформування національної системи оподаткування доходів фізичних

Таблиця 4

Втрати фізичних осіб, пов'язані з перебуванням в офіційному і «тіньовому» секторах економіки

Втрати, пов'язані з перебуванням в офіційному секторі:	Втрати, пов'язані з перебуванням в «тіньовому» секторі:
<ol style="list-style-type: none"> Сума сплачених податків. Час, витрачений на з'ясування, як правильно декларувати свій дохід. Внески до Фондів пенсійного та соціального страхування. Відчуття невідповідності сплачених податків і внесків та наданих державою послуг. Ризик, що навіть сумлінний платник податків буде покараний через якусь «провину». Втрата деяких пільг, на які особа могла претендувати, якби вона приховала частину свого доходу чи соціального стану. 	<ol style="list-style-type: none"> Ризик бути покараним за приховування доходів. Позбавлення участі в соціальній підтримці, за умови, якщо громадянин не знаходить спосіб користуватися благами системи, не сплачуючи внесків до цієї системи.

осіб повинні стати зміни, які позитивно вплинуть на господарську діяльність платників податків.

По-перше, замість ПСП для фізичних осіб ввести прогресивні ставки ПДФО, що дозволить підтримати не лише малозабезпечені верстви населення, але й дасть поштовх формуванню середнього класу в Україні. За будь-якого доходу, вилучатись у вигляді податку може тільки частина доходу, яка йде на накопичення (інвестування), і в жодному разі не зачіпати коштів, що витрачаються на споживання. Такий захід зняв би соціальне напруження в суспільстві та рівень податкового навантаження на малозабезпечені верстви населення України.

По-друге, доцільно не оподатковувати мінімальну заробітну плату ПДФО, адже це порушує гарантії на отримання реальної МЗП. Надавати пільги в оподаткуванні тим родинам, що виховують навіть одну дитину віком до 18 років, адже діючі розміри допомоги на дітей, які надаються державою є незначними та недостатніми. Проте, треба наголосити, що будь-які види допомоги мають мати обґрунтування та цільове призначення, в іншому випадку знижується ефективність даної пільги.

По-третє, значно спрощене викладення положень податкових законів, підвищення якості виконання податкових процедур та значно зрозуміліша податкова звітність зробить їх доступними для кожного платника ПДФО. Це позитивно вплине на ефективність діяльності податкових органів, адже замість роз'яснень податкового законодавства та надання податкових консультацій відносно порядку заповнення податкових декларацій вони зможуть витратити свій час посиленого нагляду за платниками податків.

По-четверте, необхідно підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни платників податків, тобто кожен громадянин України повинен розуміти, що сплата податку не має на меті відбирання коштів у людей, а вона поєднує в собі наш обов'язок перед країною, яка потім поверне нам ці кошти у вигляді різноманітної соціальної допомоги та наданні різноманітних послуг. Підвищити рівень податкової культури можливо внаслідок: удосконалення механізму вирішення податкових спорів; підвищення якості інформування та розвитку інституту податкового консультування громадян; підвищення іміджу податківця та престижу роботи у податкових органах; подолання корупції в податковій сфері; покращення та спрощення механізму взаємодії податкових органів із платниками; подальше впровадження електронних сервісів під час обслуговування платників.

По-п'яте, для виводу з «тіні» доходів доцільно підвищити рівень МЗП та впровадити оптимальні ставки оподаткування. Також необхідно нарощу-

вати податкові надходження до бюджету шляхом залучення таких резервів, як зростання доходів фізичних осіб, створення робочих місць, збільшення інвестицій в економіку. Зазначені пропозиції дадуть змогу дотриматися принципу соціальної справедливості і збільшити надходження до бюджету.

Вирішення зазначених проблем побудови національної системи оподаткування доходів фізичних осіб загалом та механізму адміністрування ПДФО, зокрема, є важливим кроком на шляху до підвищення рівня довіри населення України до податкової системи й зменшення конфліктності між платниками податків і контролюючими органами.

Варто відмітити, що усі вищезазначені заходи сприятимуть також підвищенню рівня життя громадян і покращенню їхнього добробуту.

В кожній державі система оподаткування ілюструє специфіку організації її господарства. Порівнюючи досвід України та європейських країн, можна визначити, що національна система оподаткування доходів фізичних осіб за своїм складом та структурою в значній мірі відповідає системі оподаткування країн ЄС. Прозорість та відкритість, спрямованість, насамперед, на вирішення соціальних питань та економічну мотивацію домогосподарств є основними правилами податкової системи європейських країн. Іноземні системи оподаткування доходів фізичних осіб мають апробовану часом практику становлення та розвитку на базі глибокого усвідомлення кожним платником податку свого конституційного обов'язку – сплати податків. В умовах створення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки, удосконалення національної системи оподаткування доходів фізичних осіб із урахуванням світових здобутків у цій сфері є пріоритетним завданням. Будь-які зміни в частині оподаткування доходів фізичних осіб мають одночасно враховувати економічні інтереси держави і платників, а також усувати зацікавленість останніх у незаконних схемах ухилення від сплати податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Десятнюк О.М. Інновації податку на доходи фізичних осіб у контексті норм Податкового кодексу України. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. Вип. VIII. Ч. 2. С. 3–9.
2. Круковська О.В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи. Мучаківський державний університет. 2016. № 2. С. 702–709.
3. Легкоступ І.І., Кацуба К.В. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку. Бізнес-Інформ. 2014. № 14. С. 259–263.
4. Мельник В.М. Фискальная эффективность налога с доходов физических лиц в Украине: возможности роста. Финансы Украины. 2007. № 12. С. 38–41.

5. Мельник І.Б. Зарубіжний досвід щодо оподаткування доходів фізичних осіб URL: <http://intkonf.org/melnik-ib-zarubizhniy-dosvid-schodo-opodatkovannya-dohodiv-fizichnih-osib> (дата звернення: 09.11.2019).

6. Найденко О.Є. Вплив регулятивного потенціалу податку на доходи фізичних осіб на соціальний захист населення. Економічні науки : науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 16. 2016 р. № 2. С. 121–125.

7. Непочатенко О.О., Боровик П.М., Парій Д.Ю. Оновлений механізм справляння податку на доходи фізичних осіб: проблеми та перспективи. Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_16 (дата звернення: 03.11.2019).

8. Носова Є. А. Тіньова заробітна плата в Україні: причини існування та шляхи подолання. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2013. № 2. С. 110–115.

9. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17> (дата звернення: 04.11.2019).

10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деякі закони України (щодо податкової реформи) : Закон України від 16.05.2019 р. № 2725-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2628-19> (дата звернення: 05.11.2019).

11. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки. Фінанси України. 2014. № 11. С. 17–32.

12. Танклевська Н.С. Світовий досвід оподаткування доходів фізичних осіб. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. 2013. Т. 1. Вип. 1(6). С. 264–268.

13. Толочко В.М., Музика Т.Ф. Огляд механізму стягування податків в Україні та деяких країнах світу. Современная фармация. 2016. С. 71–74.

14. Швабій К.І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні. Фінанси України. 2013. № 4. С. 27–44.

15. Швець Ю.О., Бахметова Я.Ю. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи в Україні та ЄС. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. № 17. С. 771–775.

16. Юрчишина Л.В. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України. Фінанси, облік, банки. 2016. Вип. 1. С. 215–224.

REFERENCES:

1. Desiatniuk O. M. (2012) Innovatsii podatku na dokhody fizychnykh osib u konteksti norm Podatkovoho kodeksu Ukrainy [Innovations of the personal income tax in the context of the provisions of the Tax Code of Ukraine]. Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. [Actual problems of economic development of the region.]. Vol. 2. VIII. pp. 3–9.

2. Krukovska O. V. (2016) Kliuchovi zminy v reformuvanni podatkovoi systemy Ukrainy: realii ta perspektyvy [Key changes in tax reform of Ukraine: realities and prospects]. Muchakivskiy derzhavnyi universytet [Muchakiv State University]. no. 2, pp. 702–709.

3. Lehkostup I. I., Katsuba K. V. (2014) Podatkovy systemy v umovakh hlobalizatsii: problemy vzaiemodii ta perspektyvy rozvytku [Tax systems in the conditions of globalization: problems of interaction and prospects of development]. Biznes-Inform [Business Inform]. no. 14, pp. 259–263.

4. Melnyk V. M. (2007) Fyskalnaia efektyvnost naloha s dokhodov fizycheskykh lyts v Ukraine: vozmozhnosity rosta [Fiscal Efficiency of the Personal Income Tax in Ukraine: Opportunities for Growth]. Fynansy Ukrainy [Finance of Ukraine]. no. 12. pp. 38–41.

5. Melnyk I. B. Zarubizhnyi dosvid shchodo opodatkovannia dokhodiv fizychnykh osib [Foreign experience in taxation of individual incomes]. Available at: <http://intkonf.org/melnik-ib-zarubizhniy-dosvid-schodo-opodatkovannya-dohodiv-fizichnih-osib> (accessed 09 November 2019).

6. Naidenko O. Ye. (2016) Vplyv rehuliatyvnoho potentsialu podatku na dokhody fizychnykh osib na sotsialnyi zakhyst naseleennia [Influence of the Regulatory Potential of the Personal Income Tax on the Social Protection of the Population] Ekonomichni nauky : naukovy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu [Economic Sciences: Scientific Bulletin of the Kherson State University]. vol. 16, no. 2, pp. 121–125.

7. Nepochatenko O. O., Borovyk P. M., Parii D. Yu. (2016) Onovlenyi mekhanizm spravliannia podatku na dokhody fizychnykh osib: problemy ta perspektyvy [The updated mechanism of taxation on personal income: problems and prospects]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. Seriiia : Ekonomichni nauky [Economics. Management. Innovation.]. no. 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_16 (accessed 03 November 2019).

8. Nosova Ye. A. Tinova zarobitna plata v Ukraini: prychny isnuvannia ta shliakhy podolannia [Shadow wages in Ukraine: reasons for existence and ways to overcome it]. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka [Social-labor relations: theory and practice]. 2013. no. 2. pp. 110–115.

9. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. no.2755 [Tax code of Ukraine: Law of Ukraine from 02.12.2010y. no.2755] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17> (accessed 04 November 2019).

10. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiaki zakony Ukrainy(shchodo podatkovoi reformy)[On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Some Laws of Ukraine (regarding tax reform)]: Law of Ukraine from 16.05.2019 No. 2725-VIII [Electronic resource]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2628-19> (accessed 05 November 2019).

11. Sokolovska A. M. (2014) Fiskalna polityka v Ukraini ta yii makroekonomichni naslidky [Fiscal policy in Ukraine and its macroeconomic consequences]. Fynansy Ukrainy [Finance of Ukraine]. no. 11. pp. 17–32.

12. Tanklevska N. S. (2013) Svitovyi dosvid opodatkovannia dokhodiv fizychnykh osib [World experience of taxation of personal income]. Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Ekonomichni nauky. [Scientific works of Poltava State Agrarian Academy. Economic sciences]. no. 1(6), pp. 264–268.

13. Tolochko V. M., Muzyka T. F. (2016) Ohliad mekhanizmu stiahuvannia podatkov v Ukraini ta deiakyykh krainakh svitu [Overview of the tax collection mechanism

in Ukraine and some countries in the world]. *Sovremennaya farmatsiya* [Modern pharmacy]. pp. 71–74.

14. Shvabii K. I. (2013) *Rehuliatyvna efektyvnist podatku na dokhody fizychnykh osib v Ukraini* [Regulatory Effectiveness of the Personal Income Tax in Ukraine]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine]. no. 4, pp. 27–44.

15. Shvets Yu. O., Bakhmetova Ya. Yu. (2017) *Opo-datkuvannia dokhodiv fizychnykh osib: problemy ta perspektyvy v Ukraini ta YeS* [Personal Income Taxation: Problems and Prospects in Ukraine and the EU]. *Hlo-*

balni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of economy]//*Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlinskoho* [Mykolaiv National University of V.O. Sukhomlinskyi]. no. 17. pp. 771–775.

16. Yurchyshyna L. V. (2016) *Podatok na dokhody fizychnykh osib: mekhanizm stiahnennia ta dzherelo dokhodu biudzhetu Ukrainy* [Personal income tax: mechanism of collection and source of income of the budget of Ukraine]. *Finansy, oblik, banky* [Finance, accounting, banks]. no. 1. pp. 215–224.

Kmit' Vira

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Money Circulation and Credit
Lviv National Ivan Franko University

Lazunda Anna

Student
Lviv National Ivan Franko University

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF TAXATION OF THE INCOME OF NATURAL PERSONS WITH THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE

In the current conditions of the integration movement of Ukraine to the European Union and the reform of state power institutions, the issue of studying foreign experience of the taxation system of individuals' incomes is actualized. The application of effective practices of other states will contribute to increasing the fiscal role of personal income tax in Ukraine, reducing social inequality and increasing welfare of the population.

Actuality of the article is determined by that the foreign systems of direct taxation of profits of physical persons have already the practice of becoming and development approved enough sometimes on the base of deep realization by every payer of tax of the constitutional duty of tax payment.

The purpose of the article is to find out the features, trends and problems of the functioning of the personal income tax in foreign countries, comparison with Ukrainian and generalization of results in order to identify alternative proposals regarding the relevant changes in the current system of taxation.

Results. The article deals with the foreign experience of functioning of the system of personal income taxation. The role and role of PIT in foreign countries is shown. The proportional and progressive approach to taxation of this tax is considered, their key advantages and disadvantages are determined. Without regard to the large variety of his models (schedule and global, proportional and progressive, liberal and hard), taxation of physical persons simultaneously will realize fiscal, regulative and social functions. An analogy has been made between foreign countries and Ukraine. The objective necessity of establishing a non-taxable minimum or partial exemption of citizens' incomes from taxes in the context of support of low-in-come categories of the population and ensuring social justice is substantiated.

Conclusions from the conducted research. It is concluded that in developed countries, the progressive system of taxation of the PIT along with the minimum non-taxable minimum is an effective tool for generating budget revenues and solving social inequalities in society. Instead, third-world states can not use this mechanism in a qualitative way due to significant tax compliance problems. They apply a proportional taxation system for PIT that minimizes tax evasion and international competitiveness.

On the basis of critical estimation of foreign experience such recommendations are worked out for Ukraine: establishment of tax social deduction at the level of size of living wage for a capable of working person; specification of norms which regulate the grant of tax abatement; more complete achieving of progressive taxation of profits of citizens; establishment of clear rules and terms of presentation of the tax accounting; monitoring and control of profits and property state of taxpayer.

The practical implementation of foreign experience aims to facilitate the fastest transition to a new sustainable and efficient taxation system based on a comprehensive combination of best practices and borrowed positive elements from the experience of foreign tax systems, which would give an impetus to the social component of the taxation system.

СИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКАХ

RISK-MANAGEMENT SYSTEM OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES IN BANKS

У статті розглянуто сучасний стан та розвиток кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектору економіки. Кредитно-інвестиційна діяльність банків неминуче пов'язана з певним ризиком, який може призвести до збитків. Тому постає питання побудови ефективної системи ризик-менеджменту для уникнення та мінімізації можливих ризиків. Проаналізовано кредитно-інвестиційний портфель банків України, визначено його структуру та динаміку. Основною складовою кредитно-інвестиційного портфеля банків України виступають саме кредити, надані фізичним та юридичним особам. Натомість, питома вага інвестицій у цінні папери характеризувалась поступовим зростанням протягом аналізованого періоду. Кредитна та інвестиційна діяльність фактично поєднуються в єдиному кредитно-інвестиційному портфелі банку, тому неможливо надати перевагу кредитуванню чи інвестуванню в системі активних операцій банку. Для визначення загального ризику кредитно-інвестиційної діяльності банків України та їх групування було проведено кластерний аналіз на основі розрахунку основних показників ділової активності банків.

Ключові слова: ризик-менеджмент, кредитний ризик, інвестиційний ризик, банківські активи, кредитно-інвестиційний портфель, кластерний аналіз.

В статті розглянуто сучасний стан та розвиток кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектору економіки. Кредитно-інвестиційна діяльність банків неминуче пов'язана з певним ризиком, який може призвести до збитків. Тому постає питання побудови ефективної системи ризик-менеджменту для уникнення та мінімізації можливих ризиків. Проаналізовано кредитно-інвестиційний портфель банків України, визначено його структуру та динаміку. Основною складовою кредитно-інвестиційного портфеля банків України виступають саме кредити, надані фізичним та юридичним особам. Натомість, питома вага інвестицій у цінні папери характеризувалась поступовим зростанням протягом аналізованого періоду. Кредитна та інвестиційна діяльність фактично поєднуються в єдиному кредитно-інвестиційному портфелі банку, тому неможливо надати перевагу кредитуванню чи інвестуванню в системі активних операцій банку. Для визначення загального ризику кредитно-інвестиційної діяльності банків України та їх групування було проведено кластерний аналіз на основі розрахунку основних показників ділової активності банків.

стиційної діяльності банківського сектору економіки. Кредитно-інвестиційна діяльність банків неминуче пов'язана з певним ризиком, який може призвести до збитків. Тому постає питання побудови ефективної системи ризик-менеджменту для уникнення та мінімізації можливих ризиків. Проаналізовано кредитно-інвестиційний портфель банків України, визначено його структуру та динаміку. Основною складовою кредитно-інвестиційного портфеля банків України виступають саме кредити, надані фізичним та юридичним особам. Натомість, питома вага інвестицій у цінні папери характеризувалась поступовим зростанням протягом аналізованого періоду. Кредитна та інвестиційна діяльність фактично поєднуються в єдиному кредитно-інвестиційному портфелі банку, тому неможливо надати перевагу кредитуванню чи інвестуванню в системі активних операцій банку. Для визначення загального ризику кредитно-інвестиційної діяльності банків України та їх групування було проведено кластерний аналіз на основі розрахунку основних показників ділової активності банків.

Ключевые слова: риск-менеджмент, кредитный риск, инвестиционный риск, банковские активы, кредитно-инвестиционный портфель, кластерный анализ.

УДК 336.717

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-84>

Коваленко В.В.

д.е.н., професор кафедри
банківської справи

Одеський національний економічний
університет

Грушицька А.І.

студент

Одеський національний економічний
університет

The article deals with the current state and development of credit and investment activity of the banking sector of the economy. Banks' lending and investment activities are inevitably linked to some risk that may lead to losses. Therefore, the question arises of building an effective risk management system to avoid and minimize possible risks. Any system must contain the certain purpose, tasks, principles, functions, objects and subjects of management, methods and tools for achieving the goal. The main economic function of Ukrainian banks in the period of accession to the EU is credit and investment activity of their clients, so the author analyzes the credit and investment portfolio of Ukrainian banks, determines its structure and dynamics. The main component of the credit and investment portfolio of banks of Ukraine is the credits provided to individuals and legal entities. Instead, the share of investments in securities was characterized by a gradual increase over the analyzed period. During the crisis, banking institutions significantly reduced investment in the real economy and shifted to sovereign debt, which ultimately led to increased regulatory capital and reduced reserves. Credit and investment activities are in fact combined in a single credit and investment portfolio of the bank, so it is not possible to favor lending or investing in the system of active operations of the bank. A banking institution changes its focus on investing lending and vice versa due to changes in the level of profitability of operations and the degree of risk to them. To determine the overall risk of credit and investment activity of Ukrainian banks and their grouping, a cluster analysis was performed based on the calculation of the main indicators of banks' business activity. There were 3 groups of banks, characterized by high, medium and low risks of credit and investment activity. The author presents measures to ensure stable credit and investment activity of the bank within the acceptable risk level, and provides a program of implementation of a number of measures in different directions. The stimulation of this area should start with the creation of stable conditions for economic development, which provides a stable regulatory framework and tax regime, support the financial stability of participants in investment projects, as well as the development of a clear mechanism to reduce the risk of bank investment lending.

Key words: risk management, credit risk, investment risk, banking assets, loan and investment portfolio, cluster analysis.

Постановка проблеми. Побудова цілеспрямованої та планомірної системи ризик-менеджменту обумовлена наявністю ризиків у комерційній діяльності банків. У сучасних умовах в банківській сфері зростає значення оцінки й управління ризиками, які бере на себе банк при здійсненні різних операцій. Проблема управління кредитно-інвестиційним ризиком у банку залишається однією з найактуальніших. Економічний досвід свідчить про те, що з часом рівень ризикованості почне зростати

ще більше. Для мінімізації банківських ризиків необхідно визначити чітко сформульовані рекомендації для їх ефективного впровадження, що є результатом проведення наукового дослідження. Тому побудова комплексної системи кредитно-інвестиційного ризик-менеджменту в банках є ключовим фактором забезпечення ефективної кредитно-інвестиційної діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми формування ефективної

системи ризик-менеджменту кредитно-інвестиційної діяльності банків приділяється значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Теоретико-методологічні аспекти розвитку системи ризик-менеджменту в банках в своїх наукових працях розглядають такі вчені, як: В. Вітлінський, В. Бобиль, Л. Бойківська, Л. Кльопа, В. Коваленко, А. Старостіна, О. Пернарівський, Л. Примостка, Л. Шустер. Дослідження проблеми кредитно-інвестиційної діяльності банків займаються такі вчені, як: В. Відлацький, О. Дзюблюк, Е. Доллан, В. Зимовець, О. Кузьмак, О. Лаврушин, С. Міщенко, М. Савостьяненко, М. Сулима, К. Тігірбеков, Б. Луців, А. Єпіфанов, Н. Маслак, І. Сало, В. Подчесова, К. Карась, О. Воробйова.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності системи ризик-менеджменту кредитно-інвестиційної діяльності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик у загальному розумінні є можливістю настання певної несприятливої події, що призводить до різних втрат (наприклад, одержання фізичної травми, втрата майна, одержання доходів нижче очікуваного рівня та ін.) [1, с. 33].

За етимологією категорія «ризик» завжди пов'язаний, насамперед, з проявом небезпеки або з непевністю у різних сферах господарської діяльності та суспільно-економічного буття. Упродовж тривалого часу поняття ризику часто вживалося як синонім негативних проявів життєвих ситуацій [2, с. 9].

З нашої точки зору, під банківськими ризиками слід розуміти кількісно оцінену ймовірність невідповідності кількісних, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку запланованим, яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин в умовах невизначеності й конфліктності та впливає на їх фінансовий стан та динаміку розвитку.

Кредитно-інвестиційна діяльність банків неминує пов'язана з певним ризиком, який може призвести до збитків. Тому дуже важливим для банку є побудова ефективної системи ризик-менеджменту для уникнення та мінімізації можливих ризиків. Слід зазначити, що будь яка система, повинна містити у собі визначену мету, завдання, принципи, функції, об'єкти та суб'єкти управління, методи та інструменти досягнення поставленої цілі.

Основною економічною функцією банків України в період вступу до ЄС є кредитно-інвестиційна діяльність їх клієнтів, тобто юридичних та фізичних осіб, підприємств та фермерських господарств тощо.

Існують як і відмінні, так і подібні риси між кредитною та інвестиційною діяльністю. Схожість

виражається через те, що саме за допомогою здійснення даних операцій банк отримує найбільший прибуток, та при здійсненні обох видів діяльності, використовує власні, залучені та позикові фінансові ресурси для отримання доходу. Відмінність полягає в тому, що ініціатором інвестиційної операції є сам банк, а кредитної – позичальник, який є клієнтом банку. Друга відмінність кредитної діяльності від інвестиційної – це кількість кредиторів, оскільки при інвестуванні їх може бути досить багато, а при кредитуванні, в основному, один кредитор, яким є сам банк [7].

Кредитна та інвестиційна діяльність фактично поєднуються між собою в єдиному кредитно-інвестиційному портфелі банку, тому неможливо надати перевагу кредитуванню чи інвестуванню в системі активних операцій банку. Банківська установа може надавати перевагу як і кредитуванню, так й інвестуванню через зміну рівня прибутковості (рентабельності) операцій та ступеня ризику за ними. Через розрахункові, поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні й ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцепт, використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення коштів банки як інвестиційні посередники акумулюють великі суми тимчасово вільних грошових капіталів господарств і грошові вклади населення. Усе це свідчить про великий інвестиційний попит банківської установи на вільні грошові ресурси. Основною передумовою розвитку інвестиційного потенціалу банку і банківської системи в цілому є саме створення таких фінансових фондів.

Від того, наскільки добре банки впроваджують свої кредитно-інвестиційні функції, багато в чому залежить фінансовий стан областей України, що ними обслуговуються. Кредитно-інвестиційна діяльність становить близько 70% всіх активів банку, що забезпечує його дохід [6, с. 436].

Вітчизняні банки мають ще незначний досвід у здійсненні кредитно-інвестиційної діяльності, але з кожним роком обсяги цих операцій зростає (рис. 1). Як видно з графіку, динаміка активів банківського сектору економіки має тенденцію до збільшення. У 2018 році порівняно з 2017 роком банківські активи зросли на 3 п. п. та склали 1934,7 млн. грн.

Останнім часом банківські установи у період кризи значно скорочують інвестиції в реальний сектор економіки та спрямовують свої вкладення в державні боргові зобов'язання. Така стратегія інвестування дала змогу збільшити регулятивний капітал та зменшити резерви.

Сукупність здійснених банком інвестицій та усіх наданих позик за певний період часу для отримання прибутку, соціального ефекту чи інших цілей знаходить своє відображення в кредитно-інвестиційному портфелі банку.

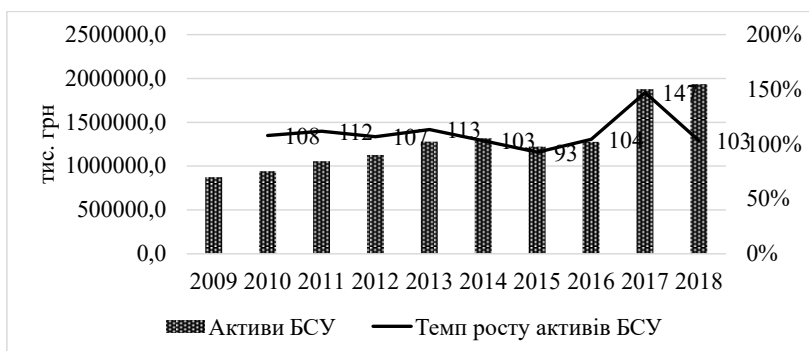


Рис. 1. Динаміка активів банків України за період 2009-2018 роки (станом на 31.12)

Джерело: розраховано за даними НБУ [8]

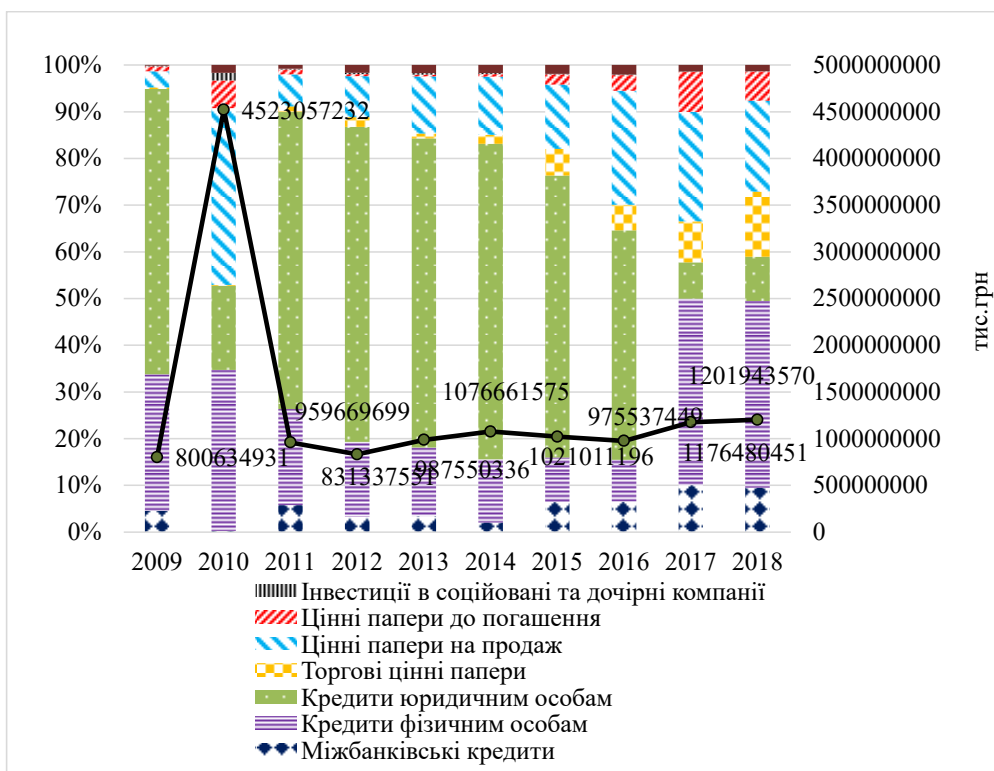


Рис. 2. Кредитно-інвестиційний портфель банків України за 2009-2018 рік (станом на 31.12)

Джерело: розраховано за даними НБУ [8]

Розглянемо кредитно-інвестиційний портфель банків України, його структуру та динаміку (рис. 2).

Розглядаючи загалом кредитно-інвестиційну діяльність банків України, слід зазначити, що інвестиційний ринок сьогодні перебуває ще на стадії свого формування, тому серед активних операцій банківського сектору переважають саме кредитні операції (кредити юридичним та фізичним особам). Як видно із графіку, динаміка кредитно-інвестиційного портфелю БСУ має тенденцію до збільшення. Так, станом на 01.01.2019 року кредитно-інвестиційний портфель банківського сектору України становить 1201,9 млрд. грн.

Аналізуючи наведені статистичні дані, варто відзначити, що обсяги кредитно-інвестиційного портфелю банків України досягають найбільшого значення станом на кінець 2010 р., після чого можемо спостерігати поступове зниження цього показника. Така тенденція свідчить про спад інвестиційної активності банківських установ за аналізований період. Виділимо основні причини стримування інвестиційної діяльності банків: невідповідність строків ресурсної бази та інвестиційних проектів (на сьогодні короткострокові ресурси становлять значну частку в структурі пасивів банку, тоді як здійснення інвестицій перед-

бачає довгостроковий характер); низький рівень платоспроможності позичальників (суб'єкти господарювання не завжди надають достатні гарантії щодо повернення отриманих кредитів); відсутність дієвих стимулів банківського інвестиційного кредитування державою [7, с. 344].

Дані рис. 2 свідчать, що основною складовою кредитно-інвестиційного портфеля банків України виступають саме кредити, надані фізичним та юридичним особам (у тому числі й інвестиційного характеру). Однак при цьому протягом аналізованого періоду відбулися досить значні зміни у співвідношенні двох інших компонентів. Так, частка міжбанківських кредитів станом на 31.12.2014 р. досягла мінімального рівня протягом досліджуваного періоду, що в даному контексті є позитивним фактором, оскільки даний вид кредитування не передбачає прямого впливу на забезпечення реального сектора економіки інвестиційними ресурсами, маючи лише опосередковане значення у процесах перерозподілу коштів між

банківськими установами [7, с. 345]. Натомість, питома вага інвестицій у цінні папери характеризувалась поступовим зростанням протягом аналізованого періоду, що, однак, може свідчити як про збільшення обсягів інвестицій у цінні папери юридичних осіб, так і про політику банків щодо управління ризиками діяльності шляхом купівлі цінних паперів, емітованих державою.

Національний банк України постійно веде нагляд за дотриманням банками встановлених економічних нормативів. Тому розглянемо динаміку економічних нормативів кредитного та інвестиційного ризиків банків України, що представлено на рис. 3 та рис. 4.

Як видно з графіку, загалом нормативи кредитного ризику дотримуються українськими банками, окрім Н9 – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 відсотків) – у 2015 та 2016 роках цей показник перевищує нормативне значення, що свідчить про наявний високий кре-

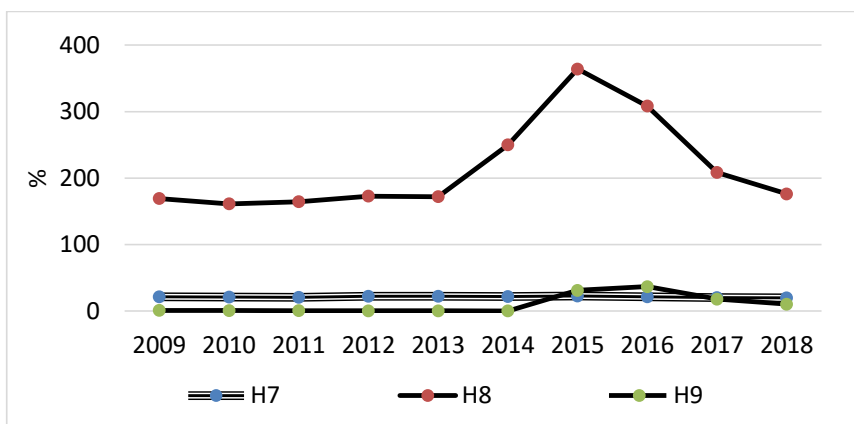


Рис. 3. Динаміка економічних нормативів кредитного ризику банків України за період 2009-2018 років (станом на 31.12)

Джерело: розраховано за даними НБУ [8]

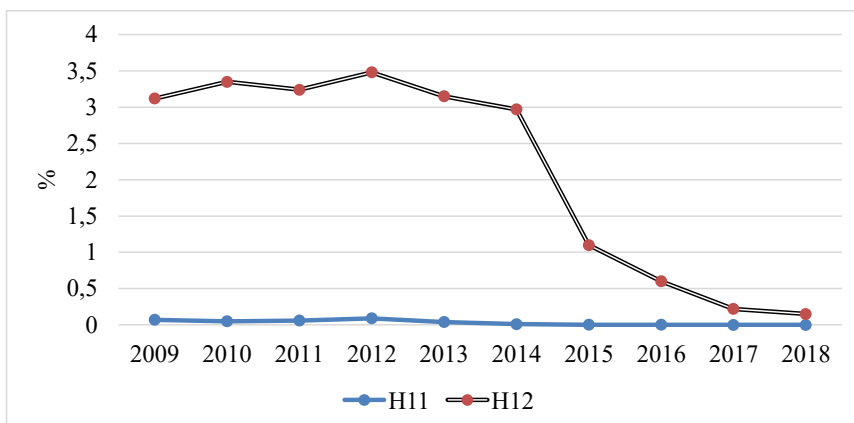


Рис. 4. Динаміка економічних нормативів інвестиційного ризику банків України за період 2009-2018 років (станом на 31.12)

Джерело: розраховано за даними НБУ [8]

дитний ризик, який приходиться на пов'язаних з банками осіб.

Загалом, з графіку помітна тенденція до зменшення показника Н8 – норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу) у після кризовий період. В той час показники Н7 – норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25 %) залишилися майже незмінними, постійно перебуваючи на одному й тому ж рівні. Отже, станом на 31.12.2018 року Н7 (норматив максимального розміру кредитного ризику) становив 18,83%, Н8 (норматив великих кредитних ризиків) – 176,23%, Н9 (норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними банком особами) – 10,41%.

Як видно з рисунку, показники економічних нормативів інвестиційних ризиків банками України виконуються. Але такі низькі значення ще раз підкреслюють нерозвиненість інвестиційного ринку в Україні та свідчать про потребу в його подальшому розвитку.

Для аналізу загального ризику кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектору економіки України та розподілу банківських установ за рівнем ризику, нами був проведений кластерний аналіз за допомогою програмного пакету Statistica (табл. 1).

Кластер 1 характеризується високим рівнем ризику кредитно-інвестиційної діяльності банків України, так як фактичні значення розрахованих показників значно відхиляються від оптимальних. Як видно з табличних даних середнє значення коефіцієнту кредитної активності не досягає рекомендованого, при цьому коефіцієнт інвестиційної активності значно перевищує оптимальне зна-

чення, що свідчить про незбалансовану структуру банківських активів та високий ризик кредитно-інвестиційної діяльності. До першого кластеру потрапили такі банки: АТ «Сіті Банк», АТ «Правекс Банк», АТ «Кредит Європа Банк», АТ «БТА Банк», АТ «Кредит Європа Банк», ПуАТ «КБ «АкордБанк», АТ «Місто Банк», АТ «Перший інвестиційний банк», АТ «Кристал Банк», АТ «Банк Авангард», АТ «РВС Банк», АТ «Банк ¾», АТ «Альтбанк», АТ «Скай Банк», ПрАТ «Банк Фамільний», АТ «Банк Траст-Капітал» та АТ «Альпарі Банк».

До кластеру 2 із середнім рівнем ризику кредитно-інвестиційної діяльності потрапили наступні банки: АТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АБ «Укргазбанк», АТ «Сбербанк», АТ «Укрсіббанк», ПАТ «Промінвестбанк», АТ «Укрсоцбанк», АТ «Банк Кредит Дніпро», ПАТ «МТБ Банк», АКБ «Індустріал Банк», АБ «Кліринговий Дім», АТ «Полтава-банк», АТ АКБ «Аркада», АТ «Комінвестбанк», АТ «Банк Січ», АТ «Укрбудінвестбанк», ПАТ «Банк «Український капітал», АТ «Юнекс Банк», АТ «Асвіо Банк» та АТ «Оксі Банк». Як видно з табличних даних, дана група банків веде більш зважену політику щодо розміщення вільних коштів, тому загальний ризик кредитно-інвестиційної діяльності банків кластеру 2 характеризується як помірний.

До кластеру 3, що характеризується низьким ризиком провадження кредитно-інвестиційної діяльності потрапило 37 банків, серед яких: АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Альфа-Банк», АТ «ОТП Банк», АТ «Креді Агріколь Банк», АТ «Прокредит Банк», АТ «Кредобанк», АТ «Піреус Банк», АТ «Кредитінвест банк», АТ «ПУМБ», Акціонерний банк «Південний», АТ «Таскомбанк», АТ «Універсал Банк», ПАТ «Банк Восток» та ін.

Таблиця 1

Характеристика банків за кластерами (показники у % від активів) станом на 01.10.2019 р.*

Кластери		Коеф. кредитної активності (65-75%)	Коеф. інвестиційної активності (25-35%)	Коеф. дохідності активів (більше або дорівнює 12%)	Рентабельність активів (більше або дорівнює 1%)	Коефіцієнт процентного доходу (9-10%)
Кластер 1 – банки з високим рівнем ризику	X сер.	21,34	45,91	10,77	1,31	7,16
	U	10,24	11,63	7,06	3,26	2,05
	D	1,05	1,35	0,5	0,11	0,04
Кластер 2 – банки з середнім рівнем ризику	X сер.	39,24	17,51	7,45	0,69	6,11
	U	9,89	9,06	3,55	1,96	2,21
	D	0,98	0,82	0,13	0,04	0,05
Кластер 3 – банки з низьким рівнем ризику	X сер.	56,87	10,51	9,72	2,16	9,72
	U	9,58	6,00	4,42	1,26	2,95
	D	0,92	0,36	0,20	0,02	0,09

*X сер. – середнє значення; U – стандартне відхилення; D – дисперсія

Отже, з проведеного аналізу ризиків кредитно-інвестиційної діяльності українських банків, можна побачити, що на сьогоднішній день не кожен банк в змозі побудувати ефективну систему ризик-менеджменту.

На основі вище вказаної інформації та використовуючи експертний метод «дерева цілей (рішень)» пропонуємо такі заходи щодо забезпечення стабільної кредитно-інвестиційної діяльності банку в межах допустимого рівня ризику (рис. 5).

Отже, для стабільної кредитно-інвестиційної діяльності банку в межах допустимого рівня ризику потрібно забезпечити збалансованість активів та пасивів, збалансованість доходів і витрат, збалансованість грошових потоків та обрати основні методи мінімізації ризиків.

Для мінімізації кредитних й інвестиційних ризиків комерційних банків необхідно створення ефективною і послідовною системи управління ризиками з використанням методів та інструментів, спрямованих на зниження ймовірності виникнення ризиків в банківській діяльності.

З метою розкриття наявного потенціалу банків у сфері кредитно-інвестиційного потенціалу в

умовах фінансової системи України доцільним є впровадження низки заходів за такими напрямками [6,7]: розробка моделі оцінки ризиків кредитно-інвестиційної діяльності, яка дасть змогу оптимізувати співвідношення «ціна – ризик» під час встановлення ставки відсотка банками на даний вид послуг; удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що забезпечить формування стійкого механізму співпраці банків і підприємств в процесі надання інвестицій; реалізація державної програми підтримки національних інвесторів; розробка заходів зі стимулювання вкладення заощаджень суб'єктів економіки до інвестиційних проектів (для інституційних інвесторів), а також довгострокових депозитів (для фізичних осіб), що дасть змогу сформувати необхідну ресурсну базу кредитно-інвестиційної діяльності; впровадження державної підтримки та гарантії фінансової стійкості підприємств, які реалізують інвестиційні проекти, що сприятиме зниженню рівня ризиків інвестиційних кредитів банків та, відповідно, відсоткової ставки за ними, що забезпечить зростання їх обсягу.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитно-інвестиційна діяльність банків є важливим

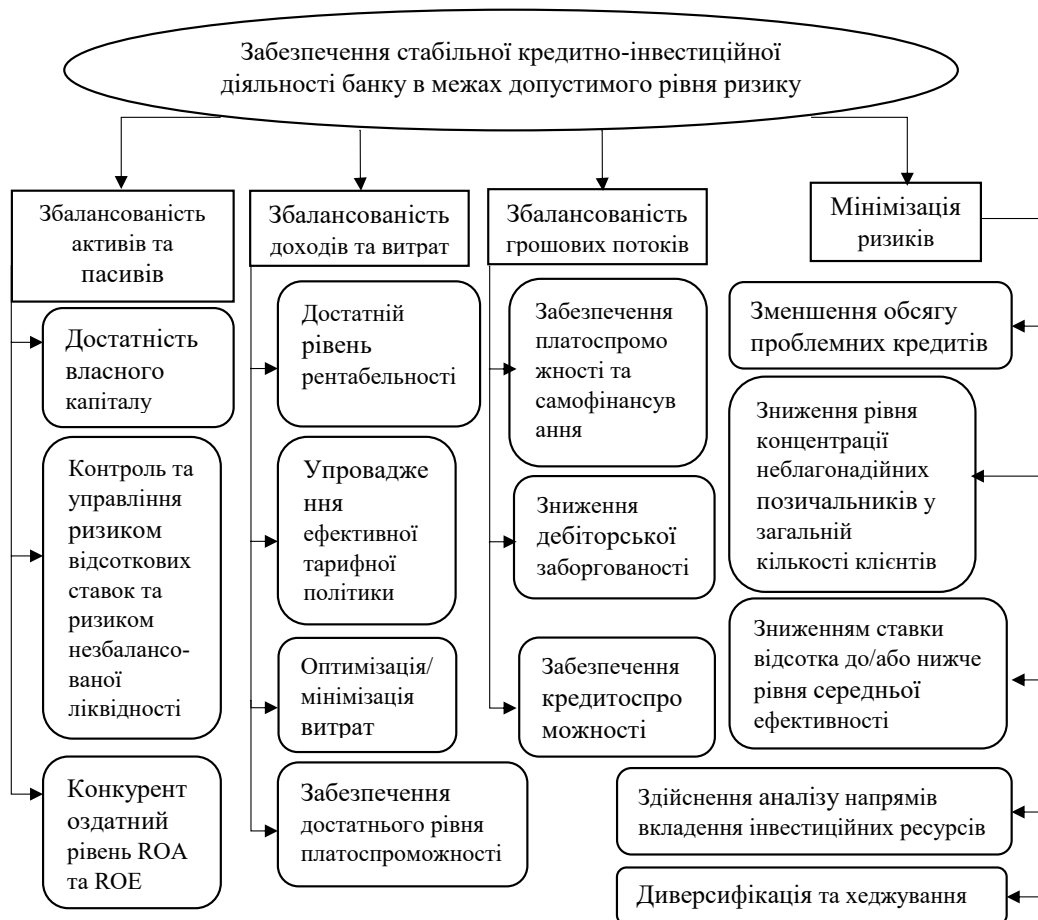


Рис. 5. «Дерево цілей» ризик-менеджменту кредитно-інвестиційної діяльності комерційного банку

Джерело: власна розробка авторів

джерелом розвитку реального сектору економіки країни. Однак стан банківської кредитно-інвестиційної діяльності в Україні за останні роки свідчить про недостатній рівень його розвитку. Кредитно-інвестиційна діяльність банків є важливим джерелом розвитку реального сектора економіки, забезпечуючи тісний зв'язок між секторами юридичних осіб, фізичних осіб і банківських установ. Однак проведене дослідження стану банківського інвестиційного кредитування в останні роки свідчить про недостатній рівень розвитку даної сфери.

Розглянувши заходи, які дозволяють підвищити масштаби кредитно-інвестиційної діяльності банків, варто зазначити, що, передусім, стимулювання даної сфери слід розпочати зі створення стабільних умов розвитку економіки через побудову стійкої нормативно-правової бази та режиму оподаткування, підтримку фінансової стійкості учасників інвестиційних проектів, а також розробку чіткого механізму зниження ризикованості банківського інвестиційного кредитування. Для перспектив подальших досліджень актуальним є вдосконалення механізму інвестиційного банківського кредитування та розвиток моделей оцінки ризиків інвестиційних проектів для різних учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Криклій О. А., Маслак Н. Г., Пожар О. М. та ін. Банківський менеджмент: питання теорії та практики. Монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». 2011. 152 с.
2. Єпіфанов А. О., Васильєва Т. А., Козьменко С. М. та ін. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій. За ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». 2012. 283 с.
3. Коваленко В. В. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія. За ред. В. В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ, 2017. 304 с.
4. Довгань Ж. М. Менеджмент у банку. Підручник. Тернопіль : Економічна думка. 2017. 512 с.
5. Тимків А. О. Становлення ризик-менеджменту в інвестиційній діяльності комерційних банків в Україні. Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 17. 2011. С. 398-404.
6. Алескерова Ю. В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 18. 2018. С. 436-438.
7. Колодієв О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку. Бізнес-інформ. Випуск 11. 2013. С. 342-347.
8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua>. (дата звернення: 15.11.2019).

REFERENCES:

1. Kryklii O. A., Maslak N. H., Pozhar O. M. (2011) Bankivskyi menedzhment: pytannia teorii ta praktyky. Monohrafiia [Banking management: theory and practice. Monograph]. Sumy : DVNZ "UABS NBU". (in Ukrainian)
2. Yepifanov A. O., Vasyliieva T. A., Kozmenko S. M. (2012) Upravlinnia ryzykamy bankiv: monohrafiia u 2 tomakh. T. 1: Upravlinnia ryzykamy bazovykh bankivskykh operatsii [Bank Risk Management: 2-volume monograph. Volume 1: Risk Management of Basic Banking Operations]. Sumy : DVNZ "UABS NBU". (in Ukrainian)
3. Kovalenko V. V. (2017) Systema ryzyk-menedzhmentu v bankakh: teoretychni ta metodolohichni aspekty [The system of risk management in banks: theoretical and methodological aspects]. Odesa: ONEU. (in Ukrainian)
4. Dovhan Zh. M. (2017) Menedzhment u banku. Pidruchnyk [Management in the Bank]. Ternopil : Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)
5. Tymkiv A. O. (2011) Stanovlennia ryzyk-menedzhmentu v investytsiinii diialnosti komertsiiykh bankiv v Ukraini [Formation of risk management in investment activity of commercial banks in Ukraine]. *Naukovi zapysky. Seriiia "Ekonomika" – Scientific notes. Economy series*, no. 17, pp. 398-404.
6. Aleskerova Yu. V. (2018) Kredytно-investytsiina diialnist bankiv Ukrainy [Credit-investment activity of banks of Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of economy*, no. 18, pp. 436-438.
7. Kolodiziev O. M., Vlasenko N. M. (2013) Kredytно-investytsiina diialnist bankiv Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku [Credit-investment activity of Ukrainian banks: current state and prospects for development]. *Biznes-inform – Business information*, no. 11, pp. 342-347.
8. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [The official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://www.bank.gov.ua> (accessed 15 November 2019).

Kovalenko VictoriaDoctor of Economics Sciences, Professor,
Professor of the Department of Banking
Odessa National University of Economics**Hrushytska Alina**Student
Odessa National University of Economics

RISK-MANAGEMENT SYSTEM OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES IN BANKS

The purpose of the article. The presence of risks in the commercial activities of banks requires a purposeful and systematic risk management system. In today's banking context, the importance of risk assessment and risk management for different operations is increasing. The problem of managing credit and investment risk in the bank remains one of the most pressing. Therefore, the construction of a comprehensive system of credit and investment risk management in banks is one of the main components of ensuring effective credit activity of banks.

The purpose of the study is to analyze and evaluate the risk management system of credit and investment activity of banks of Ukraine.

Methodology. On the basis of a systematic approach, the main provisions for building a risk management system of credit and investment activity were determined. Economic and mathematical methods of research are used to assess and analyze the risk of credit and investment activity of Ukrainian banks.

Results. Credit and investment activities are in fact combined in a single credit and investment portfolio of the bank, so it is not possible to favor lending or investing in the system of active operations of the bank. A banking institution changes its focus on investing lending and vice versa due to changes in the level of profitability (profitability) of operations and the degree of risk to them.

The main component of the credit and investment portfolio of Ukrainian banks is the credits provided to individuals and legal entities (including investment ones). However, during the analyzed period, quite significant changes occurred in the ratio of the other two components. Instead, the share of investments in securities was characterized by a gradual increase over the analyzed period, which, however, may indicate both an increase in the volume of investments in securities of legal entities and a policy of banks to manage the risk of activity through the purchase of securities issued by the state.

To analyze the overall risk of credit and investment activity of the Ukrainian banking sector and the distribution of banking institutions by risk level, we conducted a cluster analysis using Statistica software package. There were 3 groups of banks characterized by high, medium and low risks of credit and investment activity.

Practical implications. There is a need to evaluate credit and investment activity to minimize the risks involved and to improve the balance of the bank's credit and investment portfolio. For the prospect of further research improvement of the investment mechanism is urgent bank lending and the development of valuation models risks of investment projects for different participants.

Value/originality. In our work, we have identified the main measures to ensure stable lending and investment activities of the bank within the acceptable level of risk, provided a program of implementation of a number of measures in different directions. In order to minimize credit and investment risks of commercial banks, it is necessary to create an effective and consistent risk management system using methods and tools aimed at reducing the likelihood of risks arising in banking.

РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

УДК 336.73 (477)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-85>**Костюк В.А.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
та страхування
Національний університет біоресурсів
і природокористування

Владика Ю.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської та страхової справи
Міжрегіональна академія управління
персоналом

Шафарчук Л.С.

студент
Національний університет біоресурсів
і природокористування

У статті визначено, що кредитна спілка є невід'ємною складовою інфраструктури фінансового ринку та ефективним інструментом залучення фінансових ресурсів громадян і задоволення їх економічних та соціальних потреб. В ході роботи розглянуто тенденції розвитку кредитних спілок в Україні, проаналізовано основні показники діяльності кредитних спілок. В умовах фінансової нестабільності, що охопила економіку України, спостерігається зниження показників ринку кредитних спілок України (зокрема, їх кількість зменшилась на 16,5% порівняно з попереднім роком) через скрутний фінансовий стан. Аналіз показав, що свою діяльність кредитні спілки проводять здебільшого у сільській місцевості. В результаті дослідження ми дійшли висновку, що для стабільного та успішного розвитку кредитних спілок доцільно створити налагоджений механізм системи кредитних спілок в Україні, які б стали «рукою допомоги» для населення.

Ключові слова: кредитна спілка, фінансовий ринок, етапи розвитку, послуги кредитних спілок, внески членів кредитної кооперації.

В статье определено, что кредитный союз является неотъемлемой составляю-

щей инфраструктуры финансового рынка и эффективным инструментом привлечения финансовых ресурсов граждан и удовлетворения их экономических и социальных потребностей. В ходе работы рассмотрены тенденции развития кредитных союзов в Украине, проанализированы основные показатели деятельности кредитных союзов. В условиях финансовой нестабильности, охватившей экономику Украины, наблюдается снижение показателей рынка кредитных союзов Украины (в частности, их количество уменьшилось на 16,5% в сравнении с предыдущим годом) из-за тяжелого финансового состояния. Анализ показал, что свою деятельность кредитные союзы проводят преимущественно в сельской местности. В результате исследования мы пришли к выводу, что для стабильного и успешного развития кредитных союзов целесообразно создать отлаженный механизм системы кредитных союзов в Украине, которые бы стали «рукой помощи» для населения.

Ключевые слова: кредитный союз, финансовый рынок, этапы развития, услуги кредитных союзов, взносы членов кредитной кооперации.

The processes of market transformation of the Ukrainian economy require the activation of credit unions, which in the present circumstances are not only active participants in the financial services market, but also fulfill a specific socio-economic role related to providing their members with the necessary financial services on a non-profit basis. The article identifies that the credit union is an integral part of the financial market infrastructure and is an effective tool for attracting citizens' financial resources and meeting their economic and social needs. In the course of the work the tendencies of development of credit unions in Ukraine were considered, the main indicators of activity of credit unions were analyzed. Practice shows that credit unions in financial difficulties are an effective tool to support people and improve their economic well-being. But in the conditions of financial instability, which has hit the Ukrainian economy, there is a certain decrease in the indicators of the market of credit unions of Ukraine, in particular, their number decreased by 16.5% compared to the previous year due to the difficult financial situation. Despite the fact that in the event of termination of membership, the person suffers losses, for various reasons individuals cease their activities in the union, and those wishing to become part of the credit cooperative every year becomes smaller and smaller. The analysis shows that credit unions mainly operate in rural areas, as financial support of the average citizen of Ukraine is the main task of such institutions. Most often, members of credit unions are people who are connected by either their place of employment or their place of residence. As a result of the study, we concluded that for a stable and successful development of credit unions as a whole, it would be advisable to create a well-established mechanism for developing a credit union system in Ukraine that would become a "helping hand" for the population. Moreover, world experience has confirmed that credit unions can become the very mechanism by which society and the state can solve many important social and economic problems.

Key words: credit union, financial market, stages of development, services of credit unions, contributions of members of credit cooperatives.

Постановка проблеми. Ринок фінансових послуг в Україні потребує розгалуженої системи фінансових посередників у своїй структурі. Кредитна спілка є невід'ємною складовою інфраструктури фінансового ринку. Вона є ефективним інструментом залучення фінансових ресурсів громадян та створює належні умови для задоволення їх економічних та соціальних потреб. Сьогодні в Україні склалася ситуація, за якої небанківські кредитні установи ще не відіграють тієї позитивної ролі в економіці, якої від них можна очікувати. Багато кредитних установ взагалі перебувають на етапі виживання, тому оцінити стан роботи та зробити прогноз на майбутнє досить складно, що зумовлює актуальність вибраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над висвітленням теми дослідження працювало чимало зарубіжних та вітчизняних науков-

ців, зокрема Ф. Райффайзен, Ф. Шульце-Деліч, М. Туган-Барановський, М. Савлук, Л. Зака, А. Стадник, А. Прудінкова, О. Абакуменко, проте ще залишається перелік питань, які так і не досліджені.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану діяльності кредитних спілок в Україні на основі аналізу основних показників та виявлення проблем, що перешкоджають їх розвитку, а також пошук шляхів відновлення фінансової стабільності ринку кредитних спілок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний інвестиційний клімат в Україні з низки причин не можна вважати сприятливим як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Незважаючи на дуже повільне зростання доходів населення України, все ж таки попит на предмети тривалого користування (автомобілі, будинки, меблі,

комп'ютери та інші товари домашнього вжитку) постійно збільшується. Взагалі такі покупки практично не здійснюються за рахунок заощаджень, отже, сьогодні діє ефективна система купівлі «в кредит». За значний період свого існування кредитна кооперація пройшла тривалий шлях еволюції. У кожній країні вона мала свої особливості, які виявлялися та втілювалися у життя в різноманітних формах. Чимало науковців схиляється до думки про те, що батьківщиною кредитних спілок слід вважати Західну Європу.

Історія створення першої кредитної спілки на просторах нашої держави бере початок із конкретної події, що відбулася в м. Гадячі Полтавської губернії у 1869 р. (рис. 1).

Ця згадка свідчить про те, що Гадяцьке ощадно-позичкове товариство стало прототипом реального діючого товариства для інших установ.

За перший рік свого існування членами Гадяцького ощадно-позичкового товариства були 28 членів-міщан, тобто ремісників і купців. Щодо паю та вступного внеску варто зауважити, що його можна було сплачувати як одразу в повному обсязі, так і частинами. Загальні збори, комітет і правління були керуючими органами. Статутом було передбачено пункт «Інститут почесного членства». Почесними членами кооперативу вважалися ті особи, які брали участь у його діяльності й робили регулярні внески, проте не претендували на позичку [4, с. 501].

До першої світової війни кредитні кооперативи були потужнішими фінансовими установами на теренах західноукраїнських земель. Однак існує низка причин, з яких кредитні кооперативи різко почали скорочуватися.

Процес відродження кредитної кооперації в Україні розпочався лише після проголошення незалежності. Уже у 1992 р. створювалися перші кредитні спілки на просторах незалежної держави, але їх діяльність не була юридично підтверджена.

Значна частина науковців у становленні та розвитку кредитно-кооперативного руху України від 1992 р. виокремлює 6 етапів, що представлені на рис. 2.

Історичні джерела свідчать про те, що кредитні спілки за 17 років свого існування пройшли чимало етапів становлення та розвитку. Сьогодні можна стверджувати, що кредитно-кооперативний рух у ході роботи створив цілу кооперативну систему. Кредитні спілки, незважаючи на численні труднощі, розбудували сучасну інфраструктуру та мають значні досягнення на фінансовому ринку. У наш час ці фінансові установи є одними з інструментів сектору фінансових послуг, метою яких акумулювання грошових ресурсів та задоволення фінансових потреб малих суб'єктів господарювання, робота з якими не є привабливою та пріоритетною для комерційних банків.

Згідно з річним звітом за 2018 р. Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, кількість кредитних спілок протягом року зменшилась на 20 одиниць.

За даними табл. 1 зауважимо, що у 2018 р. частка кредитних спілок у Державному реєстрі становила 17,7% від усіх фінансових установ. Обсяг капіталу кредитних спілок станом на 31 грудня 2018 р. становив 1 079,2 млн. грн., а порівняно з даними 2016 р. він зменшився на 3,4 млн. грн. У 2018 р. кредити, надані членам кредитних спілок,

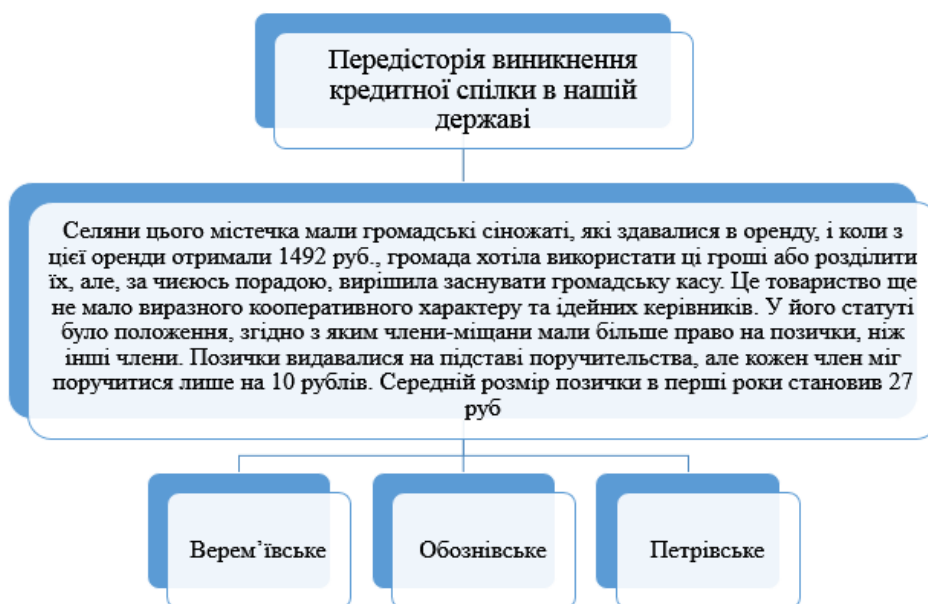


Рис. 1. Передісторія виникнення КС на теренах держави

Джерело: [3]

становили 1 783,4 млн. грн., що на 2,7 млн. грн. більше, ніж у попередньому періоді.

Протягом досліджуваного періоду показники кредитних спілок, їх кількість значно варіюються під впливом багатьох факторів.

Динаміку кредитних спілок за 2008–2018 рр. ілюструє рис. 3.

Згідно з результатами аналізу динаміки кількості кредитних спілок виявлено таку тенденцію: у 2008–2018 рр. в різний час у державному реєстрі було зареєстровано в середньому 694 кредитні спілки; нині продовжують діяльність 358 спілок, тоді як решта кредитних кооперативів припинила свою роботу через скрутний фінансовий стан.

Досить помітно скорочення діяльності кредитних спілок ілюструють загальні активи, капітал та внески членів кредитних спілок на депозитні рахунки (табл. 2).

Загальний капітал кредитних установ сформовано за рахунок пайових вне-

сків членів кредитних спілок (42,2%, або 451,9 млн. грн.), резервного капіталу (44,4%, або 476,0 млн. грн.), додаткового капіталу (4,0%, або 43,0 млн. грн.), нерозподіленого доходу (9,4%, або 101,2 млн. грн.). Графічно структура загального капіталу кредитної спілки проілюстрована на рис. 4.

Отже, кількість кредитних спілок у Державному реєстрі фінансових установ у 2018 р. становила 358 установ. Лідируючою областю за кількістю КС є Київська, де зосереджено 11% загальної кількості.

За територіальною ознакою найбільша кількість кредитних установ зареєстрована в таких областях (рис. 5):

- м. Київ та Київська обл. (40, або 11,2%);
- Луганська обл. (31, або 8,7%);
- Донецька обл. (28, або 7,8%);
- Харківська обл. (24, або 6,1%);
- Львівська обл. (24, або 6,1%).

I етап (1991-1993)

- відновлення в Україні кредитної кооперативної ідеї та формування початкової юридичної основи діяльності КС

II етап (1994-1997)

- створення НАКСУ, впровадження міжнародних програм розвитку

III етап (1998-2000)

- подальша розбудова КС України, налагодження контрактів з міжнародними організаціями

IV етап (2001-2003)

- ухвалення основних законів щодо правового поля діяльності з подальшим фінансовим зміцненням

V етап (2004-2005)

- регулювання з боку держави діяльності КС

VI етап (2006-2008)

- КС відповідно до соціальних принципів об'єднуються задля стабілізації їх діяльності

Рис. 2. Етапи розвитку кредитно-кооперативного руху України

Джерело: складено авторами на основі джерела [3; 4]

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок у 2016–2018 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Приріст	
				2018/2016 рр.	2018/2017 рр.
Кількість зареєстрованих кредитних спілок	577	449	375	-22,2	-16,5
Загальні активи, млн. грн.	722,8	639,8	566,2	-11,5	-11,5
Кількість членів КС, тис. осіб	2 079,2	2 086,7	2 233,2	0,4	7,0
Капітал, млн. грн.	1 109,3	1 072,2	1 079,2	-3,4	0,7
Кредити, надані членам КС, млн. грн.	1 783,4	1 832,0	1 966,4	2,7	7,3

Джерело: [1]

Ключовими елементами діяльності всіх кредитних спілок є акумуляція грошових коштів і формування з них ресурсів, які згодом використовуються для кредитування. Свою діяльність кредитні спілки проводять здебільшого у сільській місцевості. До кредитної спілки можуть входити тільки люди, які так чи інакше знають один одного або за місцем роботи, або за місцем проживання, або за професійною належністю.

Протягом значного періоду розвитку кредитна спілка пройшла такі етапи, як початок діяльності, налаштування ефективної системи, активний розвиток, хоча певною мірою вона зазнала кризи банкрутства. Період стабілізації, який характеризується всебічним розвитком внутрішніх процесів КС та підвищенням стандартів діяльності, кредитні спілки переживають найчастіше.



Рис. 3. Динаміка кількості кредитних спілок за 2008–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі джерела [1]



Рис. 4. Структура загального капіталу КС

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Загальні активи, млн. грн.	3 432,2	2 386,5	2 656,9	2 598,8	2 334,5	2 064,3	2 032,5	2 169,8	2 352
Капітал, млн. грн.	1 117,3	942,9	1 088,7	1 055,6	1 056,4	1 040,9	1 044,4	1 062,5	1 138,6
Внески членів КС на депозитні рахунки, млн. грн.	1 945,0	1 185,5	1 287,5	1 330,1	1 067,2	855,2	831,8	937,0	947,0

Джерело: [1]

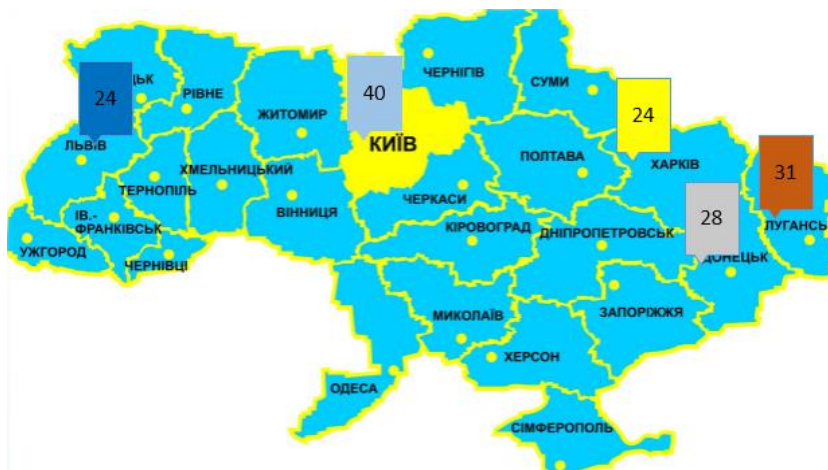


Рис. 5. Територіальне розміщення кредитних спілок на території України

Джерело: складено авторами

Побудова дворівневої системи гарантування вкладів (першим рівнем є державний фонд гарантування вкладів, другим – гарантування вкладів через системну страхову компанію)

Створення інфраструктурних елементів ринку (сервісних установ, спеціалізованої аудиторської компанії, колекторської служби тощо)

Модернізація методологічних підходів до оцінювання фінансової стійкості кредитних спілок, яку рекомендовано оцінювати за певними параметрами, кількість яких може з часом змінюватися з урахуванням їх важливості в певний момент часу.

Рис. 6. Шляхи відновлення фінансової стабільності

Джерело: складено авторами на основі джерела [2]

За майже двадцятирічний період своєї діяльності кредитні спілки демонструють зростання ключових показників ефективності, підвищуючи рівень капіталізації більшості установ та їх довіру до населення. Все це є переконливим аргументом для завоювання конкурентних позицій на ринку фінансових послуг в Україні, підвищення іміджу та репутації надійного фінансового посередника, а також створення принципово нового рівня розвитку.

Однак зниження динаміки розвитку кредитної спілки з кінця 2010 р. до теперішнього часу обумовлено не тільки кризовими явищами на фінансовому ринку, але й недоліками в організаційно-правових сферах цих фінансових установ. Саме ці умови визначають об'єктивну необхідність створення збалансованої та повної архітектури системи кредитного співробітництва в Україні.

Іншими словами, безперечно, відновлення фінансової стабільності та соціальної відповідальності на ринку кредитних спілок може відбутися такими шляхами (рис. 6).

Рекомендації щодо перебудови кредитних спілок повинні бути спрямовані не на прибутковість операцій, а на задоволення реальних потреб учасників кредитної спілки. Здебільшого дотримання принципів співпраці кредитних спілок сприяє підвищенню їх мобільності та гнучкості.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитна спілка на фінансовому ринку нашої країни може стати надійним постачальником гостро необхідних грошових ресурсів та фінансових послуг для фермерських та селянських господарств. Щоби відповідати сучасним вимогам та успішно вирішувати складні виклики, кредитні спілки пови-

нні зміцнювати свою фінансову базу шляхом об'єднання власних ресурсів з коштами, залученими через співпрацю з міжнародними організаціями та іноземними кредитними спілками; активно створювати територіальні об'єднання різних рівнів; активізувати співпрацю з виробничими та обслуговуючими кооперативами, споживчою кооперацією та страховими компаніями.

Таким чином, створення надійної системи кредитних спілок є запорукою фінансової стабільності, розширення доступу до фінансування як всередині системи, так і за її межами, здатності ефективно розміщувати тимчасовий вільний капітал, швидкого та якісного реагування на зміни ринкових умов, підвищення ефективності державного регулювання, насамперед, фінансової підтримки пересічного громадянина України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про кредитні спілки : Закон України від 20 грудня 2001 р. № 2908-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 15. Ст. 101.
2. Волкова О.Г. Проблемні питання розмежування внесків кредитних спілок України. *Економіка и управление*. 2013. № 1. С. 71–79.
3. Гончаренко В.В. Особливості та закономірності відродження та розвитку кредитних спілок в Україні: URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59928&cat_id=57142 (дата звернення: 15.11.2019).
4. Луцишин О.О. Організаційно-економічний механізм діяльності кредитних спілок у сфері кредитування. *Світ фінансів*. 2011. № 3. С. 69.
5. Луцишин О.О. Актуальні проблеми міжнародних відносин. URL: <http://cuedu.org.ua/library/Publications3/Lutsishin/Lutsishin-2012-1.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
6. Офіційний сайт Всеукраїнських асоціацій кредитних спілок України. URL: <http://www.vaks.org.ua> (дата звернення: 15.11.2019).
7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2019).
8. Семчук О.В. Кредитні спілки як інструмент економічного зростання в Україні: проблеми розвитку та напрями. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14516> (дата звернення: 20.11.2019).
9. Терещенко Г.М., Луцишин О.О. Шляхи забезпечення захисту вкладів членів кредитних спілок. *Фінанси України*. 2010. № 12. С. 80–88.
10. Шевалдіна В.Г. Сучасний стан кредитування населення в Україні. *Фінанси, облік і аудит*. 2014. № 2. С. 149–153. URL: http://visnyk.ua/journal/2014_19_1_2/41.pdf (дата звернення: 28.11.2019).

REFERENCES:

1. Law of Ukraine: On Credit Unions No. 2908-III of December 20, 2001. Information of the Verkhovna Rada of the Council of Ukraine. 2002. № 15. Art. 101.
2. Volkova O. G (2013) Problemni pytannya dyferentsiatsiyi vneskiv kredytnykh spilok Ukrayiny. *Ekonomika ta upravlinnya* [Problematic issues of differentiation of contributions of credit unions of Ukraine. Economics and Management]. Scientific and Practical Journal. Simferopol, no. 1, p. 71–79.
3. Goncharenko V. V. Osoblyvist' ta rehulyarnist' vidmovy ta rozvytku kredytu v Ukrayini [The specialty and regularity of the rejection and development of credit in Ukraine]. Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=59928&cat_id=57142 (accessed 15 November 2019).
4. Lutsyshin O. O. (2011) Orhanizatsiyno-ekonomichna sfera kredytnykh zobov'yazan' spil'no vykorystovuye kredyty [Organizational and economic sphere of credit commitments jointly uses credits]. *The world requires*, no. 3, p. 69.
5. Lutsyshin O. O. (2012) Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn [Actual problems of international relations], no. 38, art. 1. Available at: <http://cuedu.org.ua/library/Publications3/Lutsyshyn/Lutsyshyn-1.pdf> (accessed 20 November 2019).
6. Official site of All-Ukrainian Credit Union Associations of Ukraine. Available at: <http://www.vaks.org.ua> (accessed 15 November 2019).
7. The official website of the National Commission for regulation in its own areas of activity. Available at: <http://nfp.gov.ua> (accessed 20 November 2019).
8. Semchuk O. V. Kredytni spilky yak instrument ekonomichnoho rozvytku v Ukrayini: problemy rozvytku ta nalahodzhennya reformuvannya [Credit unions as an instrument of economic development in Ukraine: problems of development and adjustment of reforming]. Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14516> (accessed 20 November 2019).
9. Tereshchenko G. M., Lutsyshin O. O. (2010) Shlyakhy shyrokooho rozporyadzhennya chleniv kredytnoyi hrupy [Ways of Wide Disposition of Credit Group Members], *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 80–88.
10. Shevaldina V. G. (2014) Ostanniy stan kredytuvannya korystuvachiv v Ukrayini [The last state of crediting of users in Ukraine], V.G. Shevaldin. *Finance, accounting and audit*, no. 2, pp. 149–153.

Kostiuk Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking and Insurance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Vladyka Julia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Interregional Academy of Personnel Management

Shafarchuk Liudmyla

Student

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

The financial services market plays an important role in the economy of our country. The processes of market transformation of the Ukrainian economy require the activation of credit unions, which in the present circumstances are not only active participants in the financial services market, but also fulfill a specific socio-economic role related to providing their members with the necessary financial services on a non-profit basis. The main purpose of credit unions is to meet the pressing social needs of the population by providing credit and deposit services on favorable terms to its members. The rules of operation of a financial institution are not complicated. Most members of the organization place their money on deposits, while other members of the cooperative use them as credit funds, but on the most favorable terms. As a result of such a mechanism, the two parties remain satisfied.

Development of credit unions has an impact not only on citizens, but also on the state, because it is thanks to credit unions that poor groups are able to solve their social and internal problems, and the Ukrainian economy – to grow by receiving investments from small business and agricultural production.

A key element of the activities of all credit unions is the accumulation of cash and the formation of resources that are subsequently used for lending. According to the results of the analysis of the dynamics of the number of credit unions, the following tendency was revealed: in the period 2008–2018, an average of 694 credit unions were registered in the state register at different times, today 358 unions continue their activity, while the rest of the cooperatives ceased their work due to difficult financial position. Despite the fact that in the event of termination of membership, the person suffers losses, for various reasons individuals cease their activities in the union, and those wishing to become part of the credit cooperative every year becomes smaller and smaller.

Credit unions mainly operate in rural areas. The credit union can only include people who know each other in one way or another, either at their place of employment, place of residence or professional background. Speaking about the prospects of credit unions, it is difficult to make any forecasts for significant reasons, namely because of known bankruptcy cases, low level of qualification of employees, poor information component for investors and other negative aspects. However, despite this, many depositors are willing to take the risk and enter into agreements with credit unions so that they have profitable financial resources when needed.

Credit union in the financial market of our country can become a reliable supplier of badly needed financial resources and financial services for farmers and peasants. In order to meet current requirements and successfully meet complex challenges, credit unions need to strengthen their financial base by pooling their resources with funds raised through collaboration with international organizations.

РОЗВИТОК ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE DEVELOPMENT OF LONG-TERM LENDING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

У статті досліджено сучасний стан довгострокового кредитування аграрних підприємств в Україні, проаналізовано основні показники діяльності банківської системи України. В умовах фінансової невизначеності, яка охопила економіку України, спостерігається певне поживлення показників кредитного ринку України, зокрема збільшення кількості виданих кредитів. Здійснено спробу розкрити особливості сучасного стану довгострокового кредитування АПК в Україні. Виявлено основні тренди банківського кредитування аграрної галузі. Проаналізовано умови отримання кредитів сільськогосподарськими підприємствами. Виявлено основні причини, що гальмують розвиток довгострокового кредитування аграрних підприємств, а також запропоновано шляхи оптимізації розвитку довгострокового банківського кредитування аграрних підприємств. Сьогодні вдосконалення механізмів банківського кредитування є надзвичайно актуальним. Особливо важливим є перейняття міжнародного досвіду розвинутих країн, які вже мають більш досконалі системи банківського фінансування аграрного сектору.

Ключові слова: довгостроковий кредит, банківська система, позиковий капітал, відсоткова ставка, аграрне підприємство, фінансові послуги.

В статті досліджено сучасний стан довгострокового кредитування аграрних підприємств в Україні, проаналізовано основні показники діяльності банківської системи України.

аграрных предприятий в Украине, проанализированы основные показатели деятельности банковской системы Украины. В условиях финансовой неопределенности, которая охватила экономику Украины, наблюдается определенное увеличение показателей кредитного рынка Украины, в частности увеличение количества выданных кредитов. Предпринята попытка раскрыть особенности современного состояния долгосрочного кредитования АПК в Украине. Выявлены основные тренды банковского кредитования аграрной отрасли. Проанализированы условия получения кредитов сельскохозяйственными предприятиями. Определены основные причины, которые тормозят развитие долгосрочного кредитования аграрных предприятий, а также предложены пути оптимизации развития долгосрочного банковского кредитования аграрных предприятий. Сегодня усовершенствование механизмов банковского кредитования является чрезвычайно актуальным. Особенно важным является перенимание международного опыта развитых стран, которые уже имеют более совершенные системы банковского финансирования аграрного сектора.

Ключевые слова: долгосрочный кредит, банковская система, заемный капитал, процентная ставка, аграрное предприятие, финансовые услуги.

УДК 336.77.067.22:631.11

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-86>

Костюк В.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи та страхування
Національний університет біоресурсів і природокористування

Усик К.В.

студент
Національний університет біоресурсів і природокористування

The article investigates the current state of long-term lending to agricultural enterprises in Ukraine, analyzes the main indicators of the banking system of Ukraine. In the context of the financial uncertainty that has gripped the Ukrainian economy, there is a certain revival of the credit market in Ukraine. In particular, an increase in the number of loans issued. The agricultural sector is one of those sectors of the economy whose condition and effective development ensures the food security and independence of the state and directly affects the functioning of the entire national economy. An attempt has been made to reveal the features of the current state of long-term lending to agriculture in Ukraine. The main trends in bank lending to the agricultural industry have been identified. The conditions for obtaining loans from agricultural enterprises are analyzed. The main reasons that hinder the development of long-term lending to agricultural enterprises have been identified. The characteristic specific features of agricultural production increasingly require the involvement of bank loans over the long term. However, the situation is that long-term lending is a source of financing for investment activity, and short-term loans are used for production purposes. Today, the improvement of bank lending mechanisms is extremely important. It is especially important to learn from the international experience of developed countries, which already have more sophisticated banking systems for financing of the agricultural sector. The cost of credit is gradually decreasing. The interest rate has changed significantly over the period under review. The development of the domestic banking system and the rapid development of the agrarian sector of the economy, which is a promising way for the development of the national economy. Bankers say that, today, the agricultural sector is a priority for them. Therefore, the share of long-term loans granted to agribusiness enterprises is increasing in Ukraine as well. The risky activity of agrarian enterprises does not attract the attention of many commercial banks, although some of them have already realized that the agricultural industry is profitable.

Key words: long-term lending, banking system, loan capital, interest rate, agrarian enterprise, financial services.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення банківська система України перебуває в стані підйому, що супроводжується девальвацією національної грошової одиниці, поступовим відновленням кредитування вітчизняних суб'єктів господарювання та прийняттям багатьох реформ, які будуть сприяти розвитку як економіки країни загалом, так і банківської системи зокрема.

За останні роки Україна є одним зі світових лідерів з експорту сільськогосподарської продукції, тому для підтримки заданого рівня та його покращення потрібно створити всі необхідні умови.

Ключем до успіху є довгострокове банківське кредитування вітчизняних аграрних підприємств, що за раціонального використання кредитних коштів забезпечить їм необхідний розвиток.

Сьогодні розвиток економіки все більше залежить від системи здійснення процесу кредитування, водночас темпи зростання обсягів банківського кредитування аграрних підприємств збільшуються й починають витісняти інші галузі економіки. Проте доступ до довгострокових банківських кредитних ресурсів залишається низьким через низку об'єктивних та суб'єктивних факто-

рів, які зумовлюють необхідність теоретичного вивчення та практичного вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки проблемі кредитування аграрних підприємств в Україні свої дослідження присвятили М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, П.А. Лайко, П.Т. Саблук, В.О. Паламарчук, М.І. Савлук, Т.Т. Ковальчук та інші вчені. Однак непостійний характер законодавчої бази та нестабільність економічної ситуації зумовлюють необхідність дослідження сучасного стану довгострокового кредитування аграрних підприємств в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є пошук шляхів, які б сприяли розвитку довгострокового кредитування агропромислових підприємств в сучасних умовах економічного розвитку як на рівні держави, так і в банках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий комплекс належить до тих галузей економіки, стан та ефективний розвиток яких забезпечують продовольчу безпеку й незалежність держави та безпосередньо впливають на функціонування всієї національної економіки. Історично склалося, що Україна має потужний агропромисловий комплекс, який завжди забезпечував близько 90% своїх продовольчих потреб [1]. Сільське господарство України є перспективною галуззю та одним із лідерів з експорту продукції рослинництва й тваринництва на міжнародних ринках. Власники аграрних підприємств потребують додаткових коштів на довгострокову перспективу для забезпечення стабільного розвитку свого бізнесу та впровадження інноваційних технологій.

Сьогодні аграрні товаровиробники працюють в умовах ризику й невизначеності, які тісно пов'язані взаємозалежністю економічного процесу відтворення з природними процесами. Природна сезонність виробництва продукції також має значні організаційно-економічні наслідки, які виявляються в нерівномірному використанні трудових ресурсів й засобів виробництва, надходженні продукції та отриманні доходів протягом року, у значній тривалості виробничого циклу та строку окупності фінансових і матеріальних ресурсів [2, с. 55]. Всі ці фактори зумовлюють зростання потреби аграріїв у залученні додаткових кредитних коштів для ведення активної діяльності на якісному технічному й технологічному рівнях, тому для розвитку сільського господарства ключову роль відіграють кредитні ресурси. Це пов'язане із сезонним розривом між вкладанням коштів та їх поверненням з прибутком і безперервністю процесів відтворення. Велика потреба в оборотних коштах за умови недостатності власних робить кредит потужним джерелом для формування фінансових ресурсів, тому потребує пошуку шляхів для кредитного забезпечення.

Характерні особливості сільськогосподарського виробництва вимагають все більшого залу-

чення банківських кредитів на довгостроковий період. Однак склалася така ситуація, що довгострокове кредитування є джерелом фінансування інвестиційної діяльності, а короткострокові позики використовуються для виробничих потреб.

Сезонність сільськогосподарського виробництва провокує той факт, що банки, які є кредиторами, повинні за короткі проміжки часу, поки йдуть процеси виробництва, акумулювати достатні обсяги кредитних ресурсів. Водночас визначальний інтерес банку полягає в тому, щоби зробити рух позикового капіталу якнайбільш рівномірним, що робить процес кредитування АПК більш складним.

Сьогодні практикується ведення вітчизняного аграрного бізнесу за допомогою залучення кредитних коштів на сезонні потреби підприємства, модернізацію та будівництво нових виробничих потужностей [3, с. 51]. Багато представників аграрного сектору економіки використовують короткострокове кредитування, але відчують нестачу довгострокових кредитів.

Банківська система України зазнала великих трансформаційних змін. Порівнюючи кількість діючих банків за 2013–2019 роки, бачимо, що вона зменшилась більш ніж удвічі (176 на початок 2013 року, 75 – 2019 року).

В активі банківської системи питому частину займають надані кредити. Так, у 2018 році їх частка становила 86% від загального обсягу банківських активів, у 2017 році – 78%, у 2016 році – 78,2%. Отже, з 2016 по 2018 роки спостерігаємо значне зростання питомої частки кредитів у загальній структурі активів вітчизняної банківської системи. Варто зазначити, що разом зі збільшенням активів банків збільшується кількість наданих кредитів. Така ситуація є позитивною й свідчить про розвиток банківської системи загалом та кредитного ринку зокрема.

На український ринок банківського кредитування у 2015–2018 роках суттєво вплинули фактори економічної та політичної нестабільності. На основі ситуації, яка склалась, деякі комерційні банки фактично в повному обсязі припинили видачу кредитів, оскільки мали невпевненість щодо довгострокової платоспроможності майбутніх позичальників. Проте водночас певна кількість вітчизняних банків кредитувала економічних суб'єктів, тому потрібно проаналізувати основні тенденції, які склалися в цій сфері, особливо у сфері кредитування юридичних осіб за тривалістю позики (рис. 1).

Останнім часом в Україні склалася така ситуація, що поняття «середньостроковий кредит» не знаходить підтвердження в економіці нашої країни. Кредити, які беруть фізичні й юридичні особи на строк понад одного року, вважаються довгостроковими.



Рис. 1. Кредити, видані банками суб'єктам господарювання

Джерело: сформовано на основі даних джерела [4]

У структурі наданих комерційними банками кредитів для суб'єктів господарювання переважають довгострокові грошові кошти, оскільки їх частка у загальному обсязі є найбільшою. Основним трендом, який є характерним для всього досліджуваного періоду, є присутність стабільної питомої ваги цих позик. Протягом усього досліджуваного періоду їх вага становила приблизно 53% загальної суми.

На рис. 2 наведено структуру кредитів за видами здійснення економічної діяльності протягом 2018 року.

З рис. 3 видно, що найбільші суми кредитних коштів надані щодо сфери торгівлі та ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (35%). Майже четверта частина від загальної суми наданих кредитів сконцентрована в переробній галузі. У сферах сільського, лісового та рибного господарства та операцій з нерухомістю наявно по 9% від загального обсягу виданих кредитів.

Як бачимо, частка кредитування аграрного сектору має значну питому вагу в кредитному портфелі вітчизняної банківської системи. Станом на кінець 2017 року така частка становила 9,5%, що на 4% більше, ніж у 2015 році. Це означає, що аграрний сектор є пріоритетним сектором економіки, чим пояснюється збільшення кількості наданих кредитних коштів для сільськогосподарських підприємств.

Більшість власників банків зазначає, що сьогодні аграрна галузь є для них однією з пріоритетних, тому в Україні зростає частка довгострокових кредитів, які надані підприємствам агропромислового сектору (рис. 3).

Банківське кредитування аграрних товаровиробників здійснюється переважно за декількома

ключовими напрямками, які є вкрай не вигідними для вітчизняних аграрних підприємств. Існує декілька таких ключових кредитних програм:

- кредитування задля поповнення обігових коштів, спрямоване на фінансування оборотних активів, а саме купівлю добрив і худоби, ремонт техніки та виплату персоналу заробітної плати;
- кредитування на здійснення інвестиційних проєктів, спрямоване на фінансування нових проєктів, які пов'язані з будівництвом основних виробничих фондів (наприклад, елеватори, склади), а також закупівлю устаткування для облаштування цього проєкту;
- лізингові кредити, або кредити, надані задля придбання сільськогосподарських засобів виробництва.

При цьому всі ці кредитні програми є досить вартісними для вітчизняних підприємств.

На рис. 4 представлено зміну процентної ставки за кредитними коштами банківських установ.

Вартість кредитних ресурсів поступово зменшується. За досліджуваний період відсоткова ставка суттєво змінилась. Результатом зменшення вартості позикових коштів послужило зменшення облікової ставки Національного банку України. Відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті з кожним роком зменшувалась. Отже, на кінець 2018 року вона зменшилась на 2,5 відсоткових пункти порівняно з 2015 роком, становлячи 5,7%. На таку динаміку мала вплив зміна валютного курсу національної валюти.

Ситуація, що склалася з вартістю позикових коштів, може позитивно вплинути на обсяги довгострокового кредитування аграрного сектору, оскільки вартість у 17% вже не є такою критичною для аграрних підприємств. Якщо відсоткова ставка



Рис. 2. Кредитний портфель БСУ за видами економічної діяльності (2018 р.)

Джерело: сформовано на основі даних джерела [4]

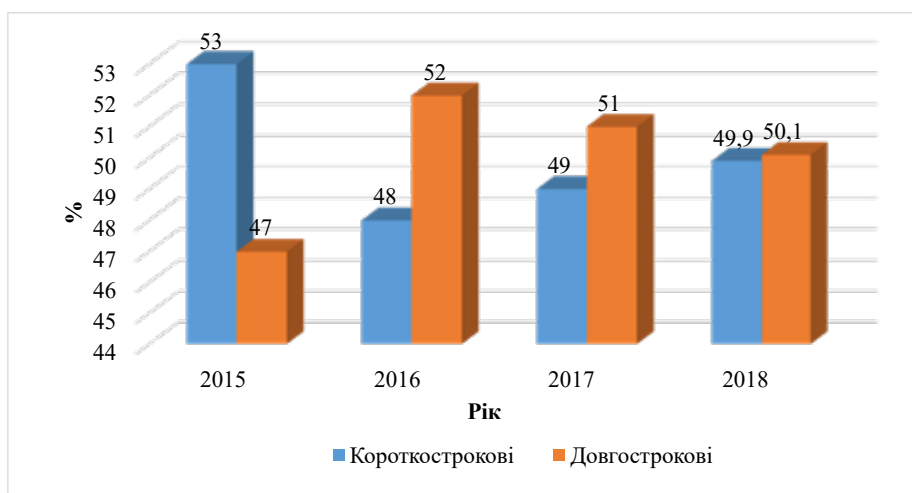


Рис. 3. Структура гривневих кредитів у сільському господарстві за термінами погашення, %

Джерело: сформовано на основі даних джерела [4]

буде продовжувати зменшуватись, аграрії будуть все більше використовувати довгостроковий кредит як джерело поповнення коштів. Наслідком цього є розвиток вітчизняної банківської системи й стрімкий розвиток аграрного сектору економіки, який є перспективним шляхом розвитку національної економіки.

Таким чином, для оптимізації розвитку довгострокового банківського кредитування аграрних підприємств в Україні уряду потрібно створити єдину законодавчу базу, де будуть перераховані правила й способи кредитування. Оскільки довгострокові кредити надаються під заставу майна, необхідним є вдосконалення (доопрацювання) ЗУ



Рис. 4. Зміна відсоткової ставки за кредитами

Джерело: сформовано на основі даних джерела [4]

«Про заставу». На рівні держави слід забезпечити роботу всіх ланок і галузей національної економіки, створити заохочення для банків, які кредитують сільськогосподарські підприємства, збільшити число державних банків та кількість їх капітальних ресурсів, посилити значення державних банків на українському фінансово-кредитному ринку, встановити державне обмеження відсоткових ставок за кредитами для аграріїв та здійснювати контроль за дотриманням цього обмеження.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, можемо сказати, що в Україні існує низка проблем, які заважають розвиватися такому напрямку кредитування, як довгострокове. Найгострішими проблемами є вартість такого кредиту та низька активність з боку інвесторів. Низька платоспроможність населення й низький рівень кредитоспроможності аграрних підприємств є основними факторами, які гальмують розвиток довгострокового кредитування. Також не всі потенційні позичальники можуть забезпечити цей кредит заставою, як цього вимагають банки. Недосконалість законодавчої бази, що проявляється у відсутності захисту прав позичальників та недостатності фінансової грамотності населення, також є причиною того, що довгострокове кредитування в країні не розвивається. Крім того, досить ризикова діяльність аграрних підприємств не привертає увагу багатьох комерційних банків, хоча деякі з них уже усвідомили, що аграрна галузь є досить прибутковою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2017 рік // НРА «Рюрик». 2017. URL: http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2017.pdf (дата звернення: 13.11.2019).
2. Гайда Ю.І. Довгострокове банківське кредитування як спосіб фінансування економічного росту.

Вісник Донецького університету економіки і права. 2013. № 1. С. 140–145.

3. Гомза В.М. Сучасний стан кредитування аграрних підприємств: проблеми та шляхи їх вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2014. Вип. 6. С. 137–141.

4. Довгострокове кредитування аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи розвитку. 2013. URL: http://khntusg.com.ua/fles/sbornik/vestnik_125/13.pdf (дата звернення: 13.11.2019).

5. Задорожнюк Н.О. Проблеми та перспективи розвитку банківського сектора національної економіки України. *Молодий вчений. Серія: Економічні науки.* 2015. № 1. С. 85–88.

6. Макухіна Я.О. Кредитування агропромислового комплексу України. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=66809> (дата звернення: 15.11.2019).

7. Нагаєвич М.В. Банківський нагляд та банківське регулювання: аналіз теоретичних засад. *Економічні науки.* 2012. № 2. С. 55.

8. Неізнана О.В. Адаптація міжнародного досвіду кредитування сільськогосподарських підприємств до умов України. *Фінанси, банки, інвестиції.* 2013. № 6. С. 51.

9. Основні показники діяльності банків: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.ф (дата звернення: 13.11.2019).

10. Ризики при кредитуванні підприємств АПК та інструменти їх мінімізації. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/VUbsNbU/2012_2/12_2_07.pdf (дата звернення: 15.11.19).

REFERENCES:

1. Rurik SAA (2017) Analychnyi ohlyad bankivskoi systemy Ukrainy za 2017 rik [Analytical review of the banking system of Ukraine for 2017]. Available at: http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2017.pdf (accessed 13 November 2019).
2. Gaida Yu. I. (2013) Dovhostrokovye bankivske kredyuvannya yak sposib fininsyvannya ekonomichnoho rosty [Long-term bank lending as a way of financing

economic growth]. Bulletin of the Donetsk University of Economics and Law, no. 1, pp. 140–145.

3. Gomza V. M. (2014) Sychasnyi stan kredytvannya agrarnykh pidpryemstv: problem ta shlyahy yih vyrishennya [The current state of lending of agricultural enterprises: problems and ways to solve them]. Scientific Bulletin of the Kherson State University, vol. 6, pp. 137–141.

4. Dovhostrokovye kredytvannya agrarnykh pidpryemstv: stan, problem, perspektyvy rozvytky [Long-term lending of agricultural enterprises: state, problems, prospects of development]. Available at: http://khntusg.com.ua/fles/sbornik/vestnik_125/13.pdf (accessed 13 November 2019).

5. Zadorozhnyuk N. O. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytky bankivskoho sektory Nationalnoi ekonomiky Ukrainy [Problems and Prospects for Development of the Banking Sector of the National Economy of Ukraine]. Economic Sciences, no. 1, pp. 85–88.

6. Makukhina Ya. O. Kredytvannya agro-promyslovoho sektory Ukrainy [Lending to the agro-industrial com-

plex of Ukraine]. Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=66809> (accessed 15 November 2019).

7. Nagaevich M. V. (2012) Bankivskyi nahlyad ta bankyvske rehylyvannya: analiz teoretychnykh zasad [Banking Supervision and Banking Regulation: An Analysis of Theoretical Foundations]. Economic Sciences, no. 2, pp. 55.

8. Unknown O. V. (2013) Adaptatia mijradodnoho dosvidu kredytvannya silskohospodarskykh pidpryemstv do ymov Ukrainy [Adaptation of the international experience of crediting agricultural enterprises to the conditions of Ukraine]. Finances, Banks, Investments, no. 6.

9. Osnovny pokaznyky diyalnosti bankiv Ukrainy [Key Performance Indicators of Banks of Ukraine]. Available at: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.f (accessed 13 November 2019).

10. Ryzkyky pri kredytvanni pidpryemstv APK ta instrument yih minimizatii [Risks in lending agricultural enterprises and the tools for minimizing them]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/VUbsNbU/2012_2/12_2_07.pdf (accessed 15 November 2019).

Kostiuk VictoriaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Banking and Insurance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine**Usyk Kateryna**Student
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE DEVELOPMENT OF LONG-TERM LENDING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

In modern conditions, the banking system of Ukraine is in a state of recovery, which is accompanied by the revaluation of the national currency, the gradual resumption of lending to domestic business entities and the adoption of many reforms that will contribute to the development of the economy and the banking system.

The agricultural sector is one of those sectors of the economy whose condition and effective development ensures the food security and independence of the state and directly affects the functioning of the entire national economy.

Bank long-term lending to agricultural enterprises is a complex mechanism. It involves a large number of processes that must be completed in order to obtain funds on a long-term basis. This is reasoning for the loan, and the submission of full financial statements of the enterprise at the beginning of the credit process and throughout the entire crediting period.

Today, agricultural enterprises operate under conditions of risk and uncertainty that are closely linked to the interdependence of the economic process of reproduction with natural processes. The characteristic specific features of agricultural production increasingly require the involvement of bank loans over the long term.

The banking system of Ukraine has undergone major transformational changes: the decrease in the number of existing banks, the increase in their assets, along with the increase in bank assets, the number of loans extended. This situation is positive and indicates the development of the banking system as a whole and especially the credit market.

In the structure of commercial banks loans to economic entities, long-term lending for the largest share in total. The share of lending to the agrarian sector occupies a significant share in the credit portfolio of the domestic banking system. This means that the agricultural sector is a priority sector of the economy. This explains the increase in the amount of credit granted to agricultural enterprises.

Bankers say that, today, the agricultural sector is a priority for them. Therefore, the share of long-term loans granted to agribusiness enterprises is increasing in Ukraine as well.

The cost of credit is gradually decreasing. The interest rate has changed significantly over the period under review. The decrease in the cost of borrowing resulted in a decrease in the NBU discount rate. The present value of the loan is no longer so critical to agrarian enterprises. If the interest rate drops, farmers will increasingly use long-term credit as a source of replenishment financial resources. As a result, the development of the domestic banking system and the rapid development of the agrarian sector of the economy, this is a promising way for the development of the national economy.

There are a number of problems in Ukraine that hinder the development of a long-term lending trend. The most serious problems are the cost of such a loan and low activity on the part of investors. The low solvency of the population and the low level of creditworthiness of agricultural enterprises are the main factors that hinder the development of long-term lending. Also, not all potential borrowers can secure this loan as collateral, as required by banks. The imperfection of the legal framework, manifested in the protection of the rights of borrowers and the financial literacy of the population, is also the reason that long-term lending in the country is not developing. And also the risky activity of agrarian enterprises does not attract the attention of many commercial banks, although some of them have already realized that the agricultural industry is profitable.

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА БАНКІВСЬКІ КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ PRICING ON BANKING CREDIT PRODUCTS

У статті розглянуто сучасні тенденції ціноутворення на банківські кредитні продукти. Задля досягнення мети було використано метод кейс-стаді (порівняння наявних на ринку банківських кредитних продуктів) та опитування респондентів (визначення рівня задоволеності клієнтів щодо отриманих банківських послуг). Проведене дослідження дало змогу виявити досить широкий асортимент кредитних продуктів, що пропонуються на ринку банківських послуг України як для фізичних, так і для юридичних осіб. Водночас проведене опитування дало змогу встановити, що саме вартість кредитних продуктів є вирішальною під час вибору банківської установи. Проаналізовано ефективність ціноутворення на кредитні продукти у вибраних для аналізу банківських установах. Доведена необхідність підвищення якості обслуговування у відділеннях банківських установ, а також розроблення інструментарію популяризації інтернет- та мобільного банкінгу.

Ключові слова: кредитні продукти, умови кредитування, ефективність надання кредитних продуктів, ціноутворення.

В статье рассмотрены современные тенденции ценообразования на банков-

ские кредитные продукты. Для достижения цели был использован метод кейс-стади (сравнение имеющихся на рынке банковских кредитных продуктов) и опрос респондентов (определение уровня удовлетворенности клиентов полученными банковскими услугами). Проведенное исследование позволило выявить достаточно широкий ассортимент кредитных продуктов, предлагаемых на рынке банковских услуг Украины как для физических, так и для юридических лиц. Проведенный опрос позволил установить, что именно стоимость кредитных продуктов является решающей при выборе банковского учреждения. Проанализирована эффективность ценообразования на кредитные продукты в избранных для анализа банковских учреждениях. Доказана необходимость повышения качества обслуживания в отделениях банковских учреждений, а также разработки инструментария популяризации интернет- и мобильного банкинга.

Ключевые слова: кредитные продукты, условия кредитования, эффективность предоставления кредитных продуктов, ценообразование.

УДК 336.71:338.5

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-87>

Кузів О.А.

магістр

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

The article presents the current trends in pricing for bank credit products. In order to achieve this goal, the case method (comparison of available bank credit products) and the survey of respondents (determination of customer satisfaction with the received banking services) were used. The conducted research reveals the wide range of credit products offered on the market of banking services of Ukraine for both individuals and legal entities. Banking institutions have different lending terms, such as interest rates, borrower age, commissions and other additional terms. A common feature is the inability to quickly and accurately determine the value of a credit product for a customer, considering only information from a banking institution's website. Accordingly, in order to choose the best product, the client has to spend time visiting the branches of different banking institutions. At the same time, the survey found that the cost of credit products is crucial in choosing a banking institution. The survey found that the respondents are clients, mainly of only one bank (78.21%), clients of two banks simultaneously are 17.14% of respondents, clients of three only 3.93%, clients of more than three banks – 0.71 % of respondents. Thus, the most frequent customers use Internet banking (60.71% of respondents use the service daily), mobile banking (55.71%), and the least telephone banking (only 3.93% of respondents use several times a week). The survey showed that 91% of respondents have experience in using bank credit services. However, not all respondents are positive about this type of service, considering it a difficult, expensive and dangerous solution. At the same time, 24.64% of respondents plan to buy household appliances on credit over the next 12 months, computers (22.14%) and other goods (8.57%). The author also substantiated and compared the effectiveness of lending products to different banking institutions. Considering the results of evaluating the level of customer satisfaction with the use of banking services, we consider it appropriate to pay further attention to the study of improving the quality of service in the branches of banking institutions, as well as the development of tools for promoting Internet and mobile banking.

Key words: credit products, credit conditions, effectiveness, pricing.

Постановка проблеми. В умовах дефіциту фінансових ресурсів у населення та підприємств важливого значення набуває розвиток і вдосконалення банківських кредитних продуктів. Саме тому, враховуючи посилення конкурентної боротьби за клієнтів, особливої уваги потребує питання розроблення та обґрунтування цінової політики для кредитних продуктів. При цьому банківські установи здатні вдосконалювати наявні кредитні продукти, розробляти і пропонувати цілком нові для банківського ринку продукти чи нові для цієї установи, але вже відомі та апробовані на ринку продукти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У працях українських та закордонних дослідників проаналізовано значну кількість чинників, що впливають на розвиток ринку банківських продуктів/послуг, у тому числі кредитних. Так, значна увага приділена взаємовпливу банківського та

страхового секторів [1], чинникам випереджального розвитку в секторі [2], фінансовій безпеці банківських установ [3–4], побудові репутації та культури довіри [5–7], комунікації з клієнтами [8–9] тощо. Досить ґрунтовно проаналізовано особливості та етапи розроблення кредитної діяльності банківських установ [10], однак аспекти, пов'язані з мотивами клієнтів щодо вибору певного кредитного продукту, залишаються не досить вивченими.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення сучасних тенденцій ціноутворення на банківські кредитні продукти. Задля досягнення мети було використано метод кейс-стаді (порівняння наявних на ринку банківських кредитних продуктів) та опитування респондентів (визначення рівня задоволеності клієнтів щодо отриманих банківських послуг). Дослідження охопило кредитні послуги таких банківських установ: АТ КБ «Приват-

Банк», ПАТ Акціонерний банк «Південний», ПАТ «ПУМБ», АТ «ОТП Банк», ПАТ АКБ «Індустріалбанк», ПАТ «Державний ощадний банк України».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проведене дослідження свідчить про наявність широкого спектру кредитних продуктів, які надаються як фізичним особам, так і юридичних особам. Лише «Індустріалбанк» пропонує незначний вибір кредитних продуктів для власних клієнтів (табл. 1).

При цьому порівняння умов кредитування для фізичних осіб свідчить про наявність таких основних кредитних продуктів, як кредитування готівкою та кредитні картки. Найбільший строк кредитування та найбільша максимальна сума кредиту належить ОТП Банку (табл. 2). Варто додати, що банківські установи мають різні умови кредитування, а саме відсоткові ставки, вік позичальників, комісії та інші додаткові умови. Спільною рисою є неможливість швидко та точно визначити вартість кредитного продукту для клієнта, враховуючи

лише інформацію із сайту банківської установи. Відповідно, щоб обрати оптимальний продукт, клієнт змушений витратити час на відвідування відділень різних банківських установ. Порівняння умов використання кредитних карток свідчить про досить тривалий пільговий період їх використання (від 55 днів у ПриватБанку, Південному та ОТП Банку, до 62 днів у ПУМБ та Ощадбанку). Однак інші умови використання досить різняться: відсоткова ставка річних, мінімальне щомісячне погашення, кредитний ліміт, плата за обслуговування, комісія за зняття готівки та інші додаткові умови. Так, у ПриватБанку є комісія за зняття готівки 2% від знятої суми, у ОТП Банку найменший кредитний ліміт – 30 тис. грн.

При цьому порівняння умов кредитування для юридичних осіб свідчить про широкий спектр кредитних послуг, які переважно надаються в національній валюті. Однак за умови отримання кредиту під заставу депозиту кредит може надаватись

Таблиця 1

Основні кредитні продукти банківських установ

Банківська установа	Основні кредитні продукти для фізичних осіб	Основні кредитні продукти для юридичних осіб
ПриватБанк	Універсальна карта, Оплата частинами, Авто в розстрочку, Кредит під заставу, Швидкий кредит, Кредит на придбання житла	Бізнес іпотека, Агросезон, Кредит під депозит, Інвестиційний кредит, «Теплі кредити», Лізинг, Овердрафт
Південний	Кредитна картка, Кредит готівкою, Іпотека, Кредит на споживчі потреби під заставу нерухомості, Автокредитування, Кредит під депозит, Кредитування моряків, Кредит рефінансування	Овердрафт, Кредит на придбання основних засобів, Кредитування поточної діяльності, Інвестиційний кредит, Казначейська кредитна лінія, Казначейський овердрафт Кредити для сільгоспвиробників, Кредит під депозит, Авалювання векселів, Факторинг
ПУМБ	Кредитка soloМАНДРИ, Кредит готівкою ВСЕЯСНО, Кредитка ВСЕМОЖУ, Кредит пенсіонерам, Сплачуй частинами, Вільні гроші, Кредити на товари	Кредити на поповнення обігового капіталу, Кредити для агробізнесу, Кредити на покупку нової с/г техніки, Авалювання векселів, Овердрафт «Легкий», Лізинг на техніку JCB, Кредит на українську техніку від Техноторг, Овердрафт, Факторинг, Кредит під депозит
ОТП Банк	Кредит готівкою, Кредит на товари та послуги, Кредит на купівлю транспортного засобу, Кредит на купівлю б/в легкового автомобіля, Кредит на житло, Кредит під заставу депозиту, Кредитна лінія для платіжних карток, Кредитна програма IQ energy, Фінансування енергомодернізації житла від OTP Bank та IQ energy	Фінансування оборотного капіталу: відновлювальна кредитна лінія, відновлювана кредитна лінія для клієнтів МСБ, строковий кредит, овердрафт. Інвестиційне фінансування. Структуроване торговельне фінансування: передекспортне фінансування, постекспортне фінансування, імпортне фінансування, фінансування створення товарних запасів, фінансування імпорту за участю Експортних кредитних агентств. Спеціальні продукти фінансування агробізнесу.
Індустріалбанк	Втілення мрій, Пенсійний кредит, Класний, Кредит 50%, Соціальний кредит	Для малого бізнесу, кооперативним клієнтам та фінансовим інститутам: Овердрафт
Ощадбанк	Ощадний дім, Кредит на електромобілі, Кредит на нове авто, Кредит на вживане авто, Нерухомість на первинному ринку, Нерухомість на вторинному ринку, Кредит під іпотеку, Програма перекредитування, Кредитування на обладнання, що виробляє «зелену енергію», Кредит на житло для внутрішньо переміщених осіб.	Кредити на поповнення обігових коштів, Кредитування спільно з європейським інвестиційним банком, Реалізація інвестиційних проектів, Виконання капітальних витрат, Придбання нових транспортних засобів та/або спецтехніки, Овердрафт, Кредит під заставу депозиту, Кредит для ОСББ, Партнерські програми з міськими, районними і обласними адміністраціями.

Порівняння умов кредитування фізичних осіб готівкою

Банківська установа	Строк кредитування та відсоткова ставка, річних	Мінімальна / максимальна сума кредиту	Додаткові умови
ПриватБанк	До 24 місяців, 30,3%	1000–500 000 грн	До 50 000 грн – без застави. Комісія під час оплати в ТСП – 0%. Можливість дострокового погашення без додаткових комісій.
Південний	До 60 місяців, 20%	1000–200 000 грн	Вік позичальника 21–65 років. Додаткове страхування життя позичальника
ПУМБ	36 місяців, від 0,01% до 59%	1000–300000 грн	Без разової комісії. Без страховки Без комісії за дострокове погашення. Вік позичальника 18–70 років.
ОТП Банк	84 місяці, від 0,85% до 36%	5000–750000 грн	Вік позичальника: від 25 до 60 років (на момент погашення кредиту). Постійна офіційна зайнятість не менше 6 місяців. Доходи позичальника повинні мати постійний регулярний характер.
Індустріалбанк	До 30 місяців, 42%	11000– 30000 грн.	2% від суми готівки – комісія за зняття готівки; відсутність щомісячних комісій.
Ощадбанк	До 60 місяців	15000 – 250000 грн	Без застави та поручителів; за наявності паспорта, податкового номера та картки Ощадбанку для отримання заробітної плати чи пенсії.

Таблиця 3

Ефективність надання кредитних продуктів, %

Банківська установа	Темп росту процентних доходів		Темп росту обсягу наданих кредитів		Ефективність надання кредитних продуктів		
	2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017	2016	2017	2018
ПриватБанк	136,04	116,55	652,86	98,80	62,88	13,10	15,46
Південний	198,04	113,39	104,06	123,09	5,12	9,74	8,98
ПУМБ	141,10	137,04	102,71	107,15	8,61	11,83	15,13
ОТП Банк	98,28	136,16	93,50	118,02	12,29	12,92	14,91
Індустріалбанк	115,47	90,43	81,61	93,04	13,96	19,75	19,20
Ощадбанк	101,29	84,51	112,97	90,66	29,55	26,50	24,70

у гривнях, доларах чи євро. Важливо, що термін кредитування в такому випадку менший за строк депозиту на 5 днів. Кредити інших банків надаються терміном від 3 місяців до 5 років. Кредитний ліміт встановлено або в гривнях, або у відсотках від чистого доходу чи середньомісячних чистих надходжень коштів. Ціноутворення на кредитні послуги для юридичних осіб переважно визначається індивідуально. Погашається кредит або періодичними внесками, або одноразовим платежем у кінці терміну. Важливо також проаналізувати ефективність ціноутворення на кредитні продукти у вибраних для аналізу банківських установах (табл. 3).

Як свідчать дані, наведені в табл. 3, протягом періоду дослідження постійно зростали процентні доходи лише в АТ КБ «ПриватБанк», ПАТ Акціонерний банк «Південний», ПАТ «ПУМБ». При цьому темпи зростання обсягів наданих кредитів також досить різні. Однак лише у «Індустріалбанку» спостерігається постійне зменшення обсягів наданих кредитів. Варто додати, що ефективність надання кредитних продуктів коливалась у межах від 5,12% до 62,88%. Серед банківських установ, які протя-

гом періоду дослідження постійно підвищували ефективність надання кредитних послуг, є ПУМБ та ОТП Банк. Отже, надаючи досить широкий спектр кредитних продуктів, банківські установи досягають досить різного рівня ефективності. Відповідно, варто ґрунтовно проаналізувати мотиви вибору клієнтами різних кредитних продуктів, а також рівень задоволеності клієнтів щодо отриманих банківських послуг шляхом опитування.

Опитування респондентів відбулось у м. Кременчук протягом вересня-жовтня 2019 року. При цьому було опитано 280 осіб, як є клієнтами вибраних для дослідження банківських установ. Серед опитаних 39,29% становлять чоловіки, 60,71% жінки. Розподіл респондентів за статусом такий: студенти (7,50%), наймані працівники (69,64%), власники бізнесу (18,93%) та безробітні особи (3,93%). Позики, на які поширюється опитування щодо задоволеності клієнтів банківським кредитуванням, – це кредити, надані громадянам, включаючи позики домогосподарствам на придбання житла та споживчий кредит та інші кредити для домогосподарств.

У результаті опитування встановлено, що респонденти є клієнтами переважно лише одного банку (78,21%), клієнтами одночасно двох банків є 17,14% респондентів, клієнтами одночасно трьох – лише 3,93%, клієнтами понад трьох банків – 0,71% респондентів. Варто додати, що серед атрибутів банку, які найбільше цінують клієнти, є вартість послуг/продуктів (43,93%), довіра (20,36%) та якість обслуговування (19,29%) (рис. 1).

Можливості банківських установ респонденти використовують з різною інтенсивністю (табл. 4). Так, найбільш часто клієнти користуються інтернет-банкінгом (60,71% респондентів користуються послугою щодня), мобільним банкінгом (55,71%), а найменше – телефонним банкінгом (лише 3,93% респондентів користуються кілька раз на тиждень). При цьому надзвичайно задоволені від користу-

вання мобільним банкінгом 21,07% респондентів, інтернет-банкінгом – 11,43%, банківськими відділеннями – 10,36 % (табл. 5).

Проведене опитування показало, що 91% респондентів мають досвід користування банківськими кредитними послугами. Однак не всі респонденти позитивно ставляться до такого типу послуг (табл. 6), вважаючи їх складним, дорогим та небезпечним рішенням. При цьому 24,64% респондентів планують придбати побутову техніку у кредит протягом наступних 12 місяців, комп'ютери (22,14%) та інші товари (8,57%) (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дало змогу виявити досить широкий асортимент кредитних продуктів, що пропонуються на ринку банківських послуг України. При цьому банківські установи пропонують

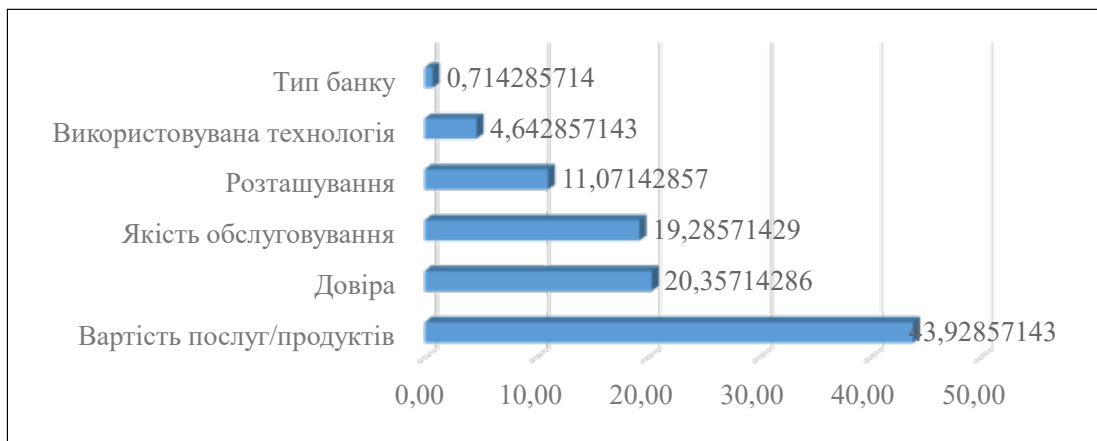


Рис. 1. Розподіл відповідей на запитання «Який атрибут банку Ви найбільше цінуєте?»

Таблиця 4

Розподіл відповідей на запитання «Як часто Ви користуєтеся такими банківськими послугами?», %

	Не користуюсь	Кілька разів на місяць	Кілька разів на тиждень	Щодня
Банківські відділення	0,00	68,93	30,36	0,71
Банкомати/термінали	0,00	72,14	24,29	3,57
Інтернет-банкінг	7,86	13,21	18,21	60,71
Телефонний банкінг	85,71	10,36	3,93	0,00
Мобільний банкінг	8,93	14,29	21,07	55,71

Таблиця 5

Розподіл відповідей на запитання «Рівень задоволення від користування банківськими послугами», %

	--	-	0	+	++
Банківські відділення	11,07	22,50	31,79	24,29	10,36
Банкомати/термінали	4,29	13,57	33,93	41,43	6,79
Інтернет-банкінг	1,79	5,71	26,79	54,29	11,43
Телефонний банкінг	0,71	2,50	85,71	8,93	2,14
Мобільний банкінг	1,79	7,50	29,64	40,00	21,07

* «--» Вкрай незадоволений, «-» Незадоволений, «0» Нейтральний, «+» Задоволений, «++» Надзвичайно задоволений

**Розподіл відповідей на запитання
«Наскільки Ви згодні з такими твердженнями щодо кредитних послуг», %**

	1	2	3	4	5
Це швидкий і зручний спосіб отримати додаткові гроші	7,50	9,64	39,64	23,93	19,29
Важливо, що це відносно короткострокове фінансове зобов'язання	19,29	7,50	24,64	33,93	14,64
Важливо, щоб була можливість повернути позику раніше без додаткових комісій	0,00	0,00	0,00	7,50	92,50
Це дорогий спосіб запозичення грошей	2,50	6,79	20,71	31,79	38,21
Я не знаю, що буде у майбутньому, тому взяти позику небезпечно	1,79	5,36	42,86	37,50	12,50
Взяти кредит – це складне рішення для мене	0,36	16,79	51,79	21,79	9,29
Важливо, що я можу подати заявку на пільговий період та / або продовжити термін позики	0,00	0,36	2,50	22,14	75,00

* оцінка за п'ятибальною шкалою: 1 – абсолютно не згоден, 5 – повністю згоден

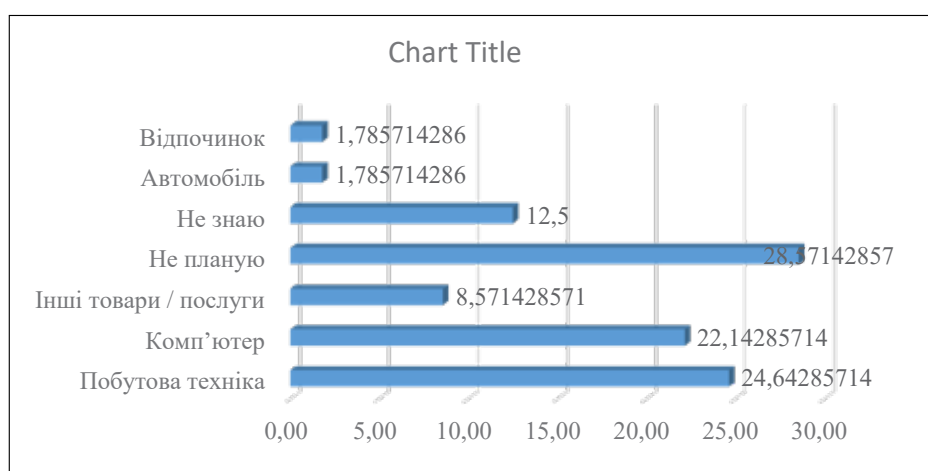


Рис. 2. Розподіл відповідей на запитання «Чи плануєте Ви придбати щось із цього списку в кредит в наступні 12 місяців?», %

кредитні послуги як для фізичних, так і для юридичних осіб. Однак клієнтам варто ретельно вибрати банк і кредитний продукт, оскільки є досить великі розбіжності у вартості кредитних продуктів, а також у наявності додаткових умов для їх отримання. Проведене опитування дало змогу встановити, що саме вартість кредитних продуктів є вирішальною під час вибору банківської установи. Також, зважаючи на результати оцінки рівня задоволення клієнтів від користування банківськими послугами, вважаємо за доцільне приділити подальшу увагу вивченню питань підвищення якості обслуговування у відділеннях банківських установ, а також розробленню інструментарію популяризації інтернет- та мобільного банкінгу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тринчук В.В., Кучеренко В.В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Випуск 4. С. 166–170.

2. Polinkevych O. Factors of enterprises' outstripping development in conditions of global economic crisis. *Economic Annals-XXI*. 2016. № 156. P. 59–62.

3. Khovrak I., Petchenko M. Estimating the level of financial safety in banking institutions. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 2 (164). P. 347–354.

4. Шаповал Л.П., Корніяш В.С. Напрями оптимізації менеджменту фінансової безпеки комерційного банку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 730–736.

5. Ховрак І.В., Кузів О.А. Архітектура репутаційного капіталу банківських установ. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 4/3. С. 16–19.

6. Ротова Т., Тринчук В. Культура страхування. *Страхова справа*. № 4. P. 28–30.

7. Ховрак І.В. Побудова культури довіри у банківському та страховому секторах. *Фінансові послуги*. 2017. № 3. С. 3–6.

8. Trynchuk V. Management of visual communications in insurance companies (on the example of using icons in logos). *Problems and Perspectives in Management*. 2017. № 15 (2–2). P. 319–331.

9. Ховрак І.В., Бородай А.О. Банківський маркетинг: комунікація з клієнтами та формування ціннос-

тей. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6 (11). С. 288–292.

10. Полінкевич О.М., Сидорук І.І., Тимощук Т.В. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 248–254.

REFERENCES:

1. Trynchuk V. V., Kucherenko V. V. (2017) Zarubizhnyi dosvid rozvytku bankostrakhuvannia [Foreign experience in the development of bank insurance]. *Bulletin of Sumy National Agrarian University. Series: Economics and Management*, vol. 4, pp. 166–170.
2. Polinkevych O. (2016) Factors of enterprises' outstripping development in conditions of global economic crisis. *Economic Annals-XXI*, vol. 156, pp. 59–62.
3. Khovrak I., Petchenko M. (2015) Estimating the level of financial safety in banking institutions. *Actual Problems of Economics*, vol. 2 (164), pp. 347–354.
4. Shapoval L. P., Korniiash V. S. (2016) Napriamy optymizatsii menedzhmentu finansovoi bezpeky komertsiiinoho banku [Areas of optimization of commercial bank financial security management]. *Global and national problems of economy*, vol. 9, pp. 730 – 736.
5. Khovrak I. V., Kuziv O. A. (2018) Arkhitektonika reputatsiinoho kapitalu bankivskykh ustanov [Architectonics of banking institutions reputation]. *Economy. Finances. Law*, vol. 4/3, pp. 16–19.
6. Rotova T., Trynchuk V. (2004) Kultura strakhuvannia [Insurance culture]. *Insurance business*, vol. 4, pp. 28–30.
7. Khovrak I. V. (2017) Pobudova kultury doviry u bankivskomu ta strakhovomu sektorakh [Building a culture of trust in the banking and insurance sectors]. *Financial services*, vol. 3, pp. 3–6.
8. Trynchuk V. (2017) Management of visual communications in insurance companies (on the example of using icons in logos). *Problems and Perspectives in Management*, vol. 15 (2–2), pp. 319–331.
9. Khovrak I. V., Borodai A. O. (2017) Bankivskyi marketing: komunikatsiia z klientamy ta formuvannia tsinnostei [Banking Marketing: Communication with Customers and Value Creation]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, vol. 6 (11), pp. 288–292.
10. Polinkevych O. M., Sydoruk I. I., Tymoshchuk T. V. (2014) Sut pryntsypy ta typy kredytnoi diialnosti komertsiiinoho banku [The essence, principles and types of credit activity of a commercial bank]. *Economic Forum*, vol. 4, pp. 248–254.

PRICING ON BANKING CREDIT PRODUCTS

The purpose of the article. In a context of scarcity of financial resources for households and businesses, the development and improvement of bank credit products becomes essential. At the same time, banking institutions are able to improve existing credit products, develop and offer products that are completely new to the banking market or new to the institution, but are already known and marketed products. That is why the article presents the current trends in pricing for bank credit products.

Methodology. In order to achieve this goal, the case method (comparison of available bank credit products) and the survey of respondents (determination of customer satisfaction with the received banking services) were used. The study covered credit services of the following banking institutions: PrivatBank, Pivdenny, PUMB, JSC OTP Bank, Industrialbank, State Savings Bank of Ukraine. In September-October 2019, 280 people were interviewed in Kremenchug, of which 39.29% were men and 60.71% were women. Distribution of respondents by status: students (7.50%), employees (69.64%), business owners (18.93%) and unemployed persons (3.93%).

Results. The conducted research reveals the wide range of credit products offered on the market of banking services of Ukraine for both individuals and legal entities. Banking institutions have different lending terms, such as interest rates, borrower age, commissions and other additional terms. A common feature is the inability to quickly and accurately determine the value of a credit product for a customer, considering only information from a banking institution's website. Accordingly, in order to choose the best product, the client has to spend time visiting the branches of different banking institutions. At the same time, the survey found that the cost of credit products is crucial in choosing a banking institution. The survey found that the respondents are clients, mainly of only one bank (78.21%), clients of two banks simultaneously are 17.14% of respondents, clients of three only 3.93%, clients of more than three banks – 0.71 % of respondents. Thus, the most frequent customers use Internet banking (60.71% of respondents use the service daily), mobile banking (55.71%), and the least telephone banking (only 3.93% of respondents use several times a week). The survey showed that 91% of respondents have experience in using bank credit services. However, not all respondents are positive about this type of service, considering it a difficult, expensive and dangerous solution. At the same time, 24.64% of respondents plan to buy household appliances on credit over the next 12 months, computers (22.14%) and other goods (8.57%). The author also substantiated and compared the effectiveness of lending products to different banking institutions.

Practical implications. Considering the results of evaluating the level of customer satisfaction with the use of banking services, we consider it appropriate to pay further attention to the study of improving the quality of service in the branches of banking institutions, as well as the development of tools for promoting Internet and mobile banking.

Value/originality. The results of the study are based on the original author survey of respondents-clients of banking institutions.

РОЗВИТОК РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

THE UKRAINIAN LEASING SERVICES MARKET DEVELOPMENT

УДК 336.645.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-88>**Ляхова О.О.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Урванцева С.В.

к.е.н., доцент кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

У статті розглянуто лізинг як інструмент стимулювання інвестиційної активності підприємства. У процесі дослідження застосовано загальнонаукові методи пізнання, а саме методи системного підходу, аналізу й синтезу, логічного узагальнення. Визначено, що ринок лізингових послуг поєднав елементи ринку реальних активів та фінансового ринку. Досліджено сучасний стан розвитку ринку лізингових послуг в Україні (в розрізі основних надавачів лізингових послуг, об'єктного складу ринку, галузей-лізингоотримувачів, джерел фінансування діяльності лізингових компаній). Основну увагу приділено аналізу впливу економічних викликів минулих років на лізингову галузь, висхідних та низхідних трендів показників розвитку ринку за 2015–2018 рр. Визначено основні проблеми й подальші перспективи розвитку вітчизняного ринку лізингових послуг. Запропоновано нормативно-правові, організаційні та фінансові важелі впливу на активізацію діяльності учасників лізингового бізнесу.

Ключові слова: лізинг, інвестиційна діяльність, фінансова послуга, фінансовий лізинг, ринок лізингових послуг, лізингодавець, лізингоотримувач.

В статье рассмотрен лизинг как инструмент стимулирования инвестиционной

активности предприятий. В процессе исследования использованы общенаучные методы познания, а именно методы системного подхода, анализа и синтеза, логического обобщения. Определено, что рынок лизинговых услуг соединил элементы рынка реальных активов и финансового рынка. Исследовано современное состояние развития рынка лизинговых услуг в Украине (в разрезе основных лизингодателей, объектного состава рынка, отраслей-лизингополучателей, источников финансирования деятельности лизинговых компаний). Основное внимание уделено анализу влияния экономических вызовов прошлых лет на лизинговую отрасль, восходящих и нисходящих трендов показателей развития рынка за 2015–2018 гг. Определены основные проблемы и дальнейшие перспективы развития отечественного рынка лизинговых услуг. Предложены нормативно-правовые, организационные и финансовые рычаги воздействия на активизацию деятельности участников лизингового бизнеса.

Ключевые слова: лизинг, инвестиционная деятельность, финансовая услуга, финансовый лизинг, рынок лизинговых услуг, лизингодатель, лизингополучатель.

The article considered leasing as a tool to stimulate an enterprise investment activity. It is determined that the leasing market combines elements of the real assets market and the financial market, in other words it can be said that long-term financial and credit relations in leasing area are transformed into monetary relations and completed in the real assets market. The article investigates the current state of the leasing services market development in Ukraine. Main attention is paid to analysis of the impact of economic challenges on leasing industry which took place during the period from 2015 to 2018, and relevant upward & downward trends in this market. Analysis of the economic challenges impact on the leasing industry which had place during several last years and indicators of the leasing services market development allowed to establish the following trends: a) the vast majority of operations in the leasing market are represented by a financial lease, which is carried out by three main providers: banks, financial companies and legal entities; b) main sectors of the leasing market are transport, agriculture, services and construction; c) bank loans and own funds prevail among financing sources of lessor activities, at the same time budgetary funds and issue of securities are not actually used as sources of financing for leasing services; d) considering a number of financial leases concluded and their value, a slow market recovery is observed after sharp drop in the number of leases in 2015; e) rapid development of the leasing market and doubling a Ukrainian business financing volume under financial leasing agreements by 2021 is a medium-term prospect. The study results substantiate measures to activate the leasing services market with their distribution in the following areas: improvement of the legal framework in the leasing sphere, reduction of the number of regulatory and supervisory bodies in the domestic market of financial services, unification of state regulation and supervision, development and implementation of the state leasing program, development of typical provisions for organizational structure of leasing companies and managing their risks, improving the structure of financing sources for leasing operations.

Key words: leasing, investment activity, financial service, financial leasing, market of leasing services, lessor, lessee.

Постановка проблеми. Ринок лізингових послуг відіграє суттєву роль в русі капіталу, забезпечує економічне оновлення й зростання виробництва, а також підвищення конкуренції в межах ринку фінансових послуг. З початку реформ і по теперішній час процеси перетворень, що протікають на ринку лізингових послуг, не є односпрямованими й однозначними. Їх висока динамічність обумовлює необхідність комплексного розгляду лізингового ринку, що робить тему актуальною та викликає необхідність виявлення тенденцій і напрямів розвитку ринку лізингових послуг у структурі фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження теоретичних засад організації лізингових відносин вивчали такі вітчизняні науковці, як С. Брус, Н. Внукова, В. Другова, Б. Луців,

Т. Майорова, В. Марцин, В. Міщенко, Р. Саблук, Н. Слав'янська, Г. Холодний, Т. Хомуляк. Однак аспекти формування та розвитку ринку лізингових послуг як системи не отримали належного висвітлення в науковій літературі.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вивченні практичних аспектів організації ринку лізингових послуг в Україні. Окремої уваги потребує визначення сучасних тенденцій, основних проблем та подальших перспектив розвитку вітчизняного ринку лізингових послуг. Завданням дослідження є обґрунтування пропозицій нормативно-правового, організаційного та фінансового впливу на активізацію діяльності учасників лізингового бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значущою під час формування конкурентоздат-

ної економіки та поживлення результативності виробництва має здатність ринку мобілізувати значні обсяги вільного капіталу та оперувати ними. Йдеться про різноманітність механізмів фінансування, а також схем надання фінансових послуг професійними учасниками ринку. Серед таких схем особливо виділяється лізинг як потужний інструмент управління грошовими потоками суб'єктів господарювання.

Через багатогранність лізингових відносин ринок лізингових послуг поєднав елементи ринку реальних активів та фінансового ринку. Так, якщо йдеться про класичні взаємовідносини між суб'єктами лізингового бізнесу, де посередником є лізингова компанія або комерційний банк, а об'єктами угоди є матеріальні активи (елементи основних фондів), то лізинговий ринок є складовою ринку реальних активів. Однак якщо в процесі реалізації лізингу між суб'єктами виникають кредитні відносини, які характеризують особливості

кредитного ринку (ринку банківських позик), або фінансові відносини за умови організації вендорного фінансування, то частина лізингових відносин реалізується вже на фінансовому ринку. Отже, довгострокові фінансово-кредитні відносини у сфері лізингу трансформуються у грошові відносини та завершуються на ринку реальних активів.

Згідно з даними аналітичного огляду ринку лізингових послуг в Україні дослідження експертів проєкту USAID «Трансформація фінансового сектору» українські малі та середні підприємства недоотримують близько 9,3 млрд. дол. на рік, а серед багатьох причин недофінансування є саме обмеженість стимулів для використання такої альтернативи банківському кредитуванню, як лізингове фінансування [1, с. 10].

Крім того, у 2013–2015 рр., згідно з рис. 1, 2, спостерігалася тенденція відкладеного попиту на ліквідні активи, тобто машини, обладнання, інвентар, транспортні засоби, програмне забезпечення.

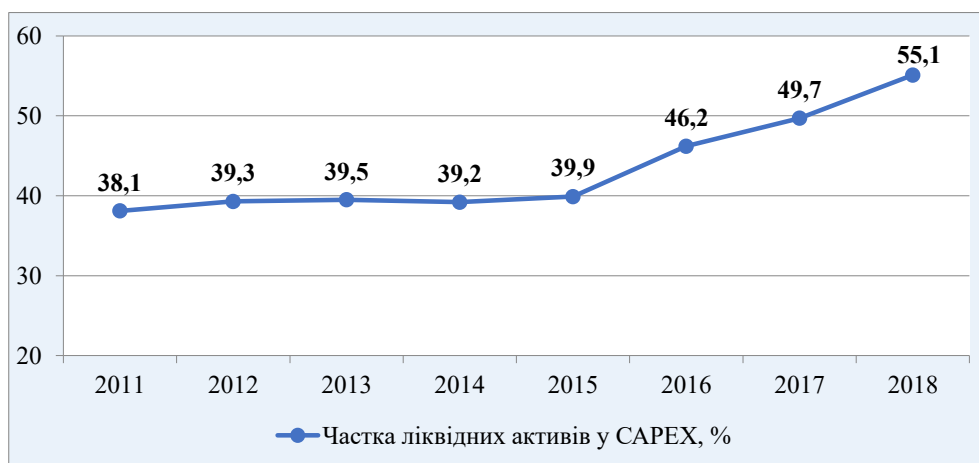


Рис. 1. Частка ліквідних активів в основних засобах за 2011–2018 рр.

Джерело: [2]



Рис. 2. Капітальні інвестиції за 2011–2018 рр.

Джерело: [2, с. 6]

Такі активи є фактично об'єктами лізингу, що дає надію та потенціал для стимулювання розвитку ринку лізингових послуг у подальші роки. З економічної точки зору лізинг може стати тим фінансовим інструментом, який допоможе профінансувати реновацію застарілих виробничих потужностей та оновлення інфраструктури в Україні.

Щодо ринку лізингових послуг, то маємо справу з аналізом діяльності різних учасників ринку, об'єктів ринку, визначенням обсягів та вартості лізингових послуг, які на них реалізуються, їх місткістю, перспективою росту тощо.

Далі більш детально розглянемо діяльність лізингодавців, тобто юридичних осіб та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу в Україні останніми роками. Так, за підсумком 6 місяців 2019 р., згідно з даними Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, в Україні існувало 167 юридичних осіб – лізингодавців; до Державного реєстру фінансових

установ станом на 1 липня 2019 р. була внесена інформація про 121 установу, що мають чинну ліцензію на право надання послуг з фінансового лізингу, що на 4,3% більше, ніж за весь 2018 р. (рис. 3). Сьогодні фінансовий лізинг здійснюється переважно трьома надавачами, а саме банками, фінансовими компаніями та юридичними особами, які отримали в Нацкомфінпослуг ліцензію на здійснення фінансового лізингу.

Економічні виклики минулих років вплинули не лише на темпи розвитку України, але й на лізингову галузь. Так, ринок лізингових послуг повільно відновлюється після різкого зменшення кількості лізингових угод на 40% у 2015 р. За 2018 р. кількість укладених договорів фінансового лізингу збільшилася в 1,3 рази, а вартість – у 1,7 разів порівняно з попереднім роком, що свідчить про позитивні тенденції на ринку (табл. 1).

Загалом за результатами 2018 р. фінансовими установами та лізингодавцями – юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ,



Рис. 3. Кількість лізингодавців, які здійснюють свою діяльність у сфері фінансового лізингу

Джерело: [2]

Таблиця 1

Вартість договорів фінансового лізингу та їх кількість за 2015–2018 рр.

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, млн. грн.		Кількість договорів фінансового лізингу, од.	
	лізингодавців – юридичних осіб, які не є фінансовими установами	фінансових установ	лізингодавців – юридичних осіб, які не є фінансовими установами	фінансових установ
2014	7 181,0	257,4	8 940	26
2015	6 241,4	20,2	4 098	21
2016	9 755,0	67,3	9 122	38
2017	12 814,2	153,4	7 699	53
2018	21 519,3	673,8	8 739	1 584
2019 (1 півріччя)	11 938,8	369,1	4 637	1 941

Джерело: побудовано авторами на основі [4, с. 10; 5, с. 8; 6, с. 9]

але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, було укладено 10 323 договори фінансового лізингу на суму 22,19 млрд. грн. Серед них близько 97% послуг фінансового лізингу надано лізингодавцями – юридичними особами, які не є фінансовими установами, що припадає на 20 найбільших лізингодавців.

Характеризуючи ринок лізингу в Україні за об'єктами лізингу, спостерігаємо, що левову частку в структурі лізингових угод становлять транспортні засоби (легкові та вантажні автомобілі), тобто близько 68% від загальної вартості договорів фінансового лізингу, що зумовлено високою ліквідністю такого майна, а також його добре розвиненим вторинним ринком (табл. 2). Крім того, спостерігаємо значну частку договорів сільськогосподарської техніки та обладнання, що становить 23% від загальної вартості договорів фінансового лізингу (серед них 50% становлять трактори, 25% – зернозбиральні комбайни, 25% – оброблювальна техніка), що можна аргументувати зростанням привабливості аграрного бізнесу для лізингодавців – юридичних осіб та фінансових структур завдяки збільшенню його прибутковості. На інші види техніки, наприклад, у сферах будівництва, добувної промисловості, металургії, медичної техніки та сфери послуг, припадають лише 19%.

Така структурованість договорів фінансового лізингу свідчить про те, що за рахунок лізингу відбувається оновлення тих об'єктів основних засобів, які найбільше цього потребують.

Впродовж 2015–2018 рр. найбільшими споживачами лізингових послуг у країні є транспортна галузь, сільське господарство, сфера послуг та будівництво (рис. 4). Станом на 30 червня 2019 р. найбільшими лізингоотримувачами стали тран-

спортна галузь, де вартість договорів становила 6 743,3 млн. грн. (станом на 30 червня 2018 р. – 6 883,9 млн. грн., спад на 2,0% (140,6 млн. грн.)); сільське господарство, де вартість договорів становила 6 039,6 млн. грн. (станом на 30 червня 2018 р. – 5 960,9 млн. грн., зростання на 1,3% (78,7 млн. грн.)); сфера послуг, де вартість договорів становила 1 610,2 млн. грн. (станом на 30 червня 2018 р. – 1 431,9 млн. грн., зростання на 12,5% (178,3 млн. грн.)); будівництво, де вартість договорів становила 1 292,7 млн. грн. (станом на 30 червня 2018 р. – 1 359,7 млн. грн., спад на 4,9% (67,0 млн. грн.)). Водночас слаборозвиненим залишається фінансовий лізинг у харчовій, хімічній, легкій промисловості, машинобудуванні, комп'ютерній та телекомунікаційній сферах, які понад усе потребують оновлення основних фондів та забезпечення фінансування реальних інвестиційних проєктів.

Протягом 2018 р. загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній становив 17 930,1 млн. грн., що на 7 512,6 млн. грн., або на 72,1%, більше, ніж у 2017 р. У першому півріччі 2019 р. загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній збільшився на 9,0% порівняно з першим півріччям 2018 р. (табл. 3). Помітною є тенденція зростання авансового платежу за період дослідження, що свідчить про збільшення усвідомлення лізингодавцями ризику надання послуг та їх неготовність брати на себе більший ризик.

У структурі джерел фінансування лізингових операцій юридичних осіб – лізингодавців найбільші частки мають власний капітал (31,4%, або 5 300,8 млн. грн.) та кредити банків (26,8%, або

Таблиця 2

Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, за об'єктами лізингу, млн. грн.

Об'єкти лізингу	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р. (перше півріччя)
Транспорт	14 713,6	5 715,4	6 735,7	15 523,8	7 765,4
Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання	25,4	0	4,9	44,1	0,5
Друкарське та поліграфічне обладнання	46,2	0,3	20,4	9,5	4,3
Торговельне обладнання	243,3	27,1	6,7	2,3	2,2
Техніка та устаткування для сільгоспідприємств	5 736,4	3 635,5	3 043,7	5 123,1	3 622,7
Будівельне обладнання та техніка	1 553,8	330,7	1 190,0	822,9	467,6
Обладнання для харчової переробки	66,7	0	33,6	0,6	0
Медичне обладнання	14,2	4,5	21,0	218,6	29,8
Банківське обладнання	5,2	0	0	0	0
Промислове обладнання	166,0	7,8	28,8	34,6	74,8
Будівлі та споруди	893,0	12,1	560,9	10,5	49,7
Інше	2 883,9	88,3	1 322,0	941,7	290,9

Джерело: складено авторами на основі [5, с.13; 6, с. 12; 7, с. 12]

4 532,8 млн. грн.). У структурі джерел фінансування лізингових операцій фінансових установ – лізингодавців на початок 2019 р. також переважали власний капітал (57,5%), кредити банків (25,0%), але зовсім відсутні бюджетні кошти та випуск цінних паперів як джерела фінансування лізингових послуг, тобто спостерігаються відсутність державних програм, спрямованих на лізинг для малого та середнього бізнесу, й брак іноземного капіталу для розвитку лізингових компаній.

Незважаючи на високий потенціал для розвитку ринку лізингу в Україні, проведене дослідження показує, що такий розвиток може стикнутися з гальмівним впливом чинників правового, фінансово-економічного, організаційного та соціального характеру. Відповідно, проблеми, що стримують розвиток лізингового бізнесу в країні, розподілені на такі:

– проблеми, пов'язані з фінансовим забезпеченням лізингових угод (істотне погіршення капі-

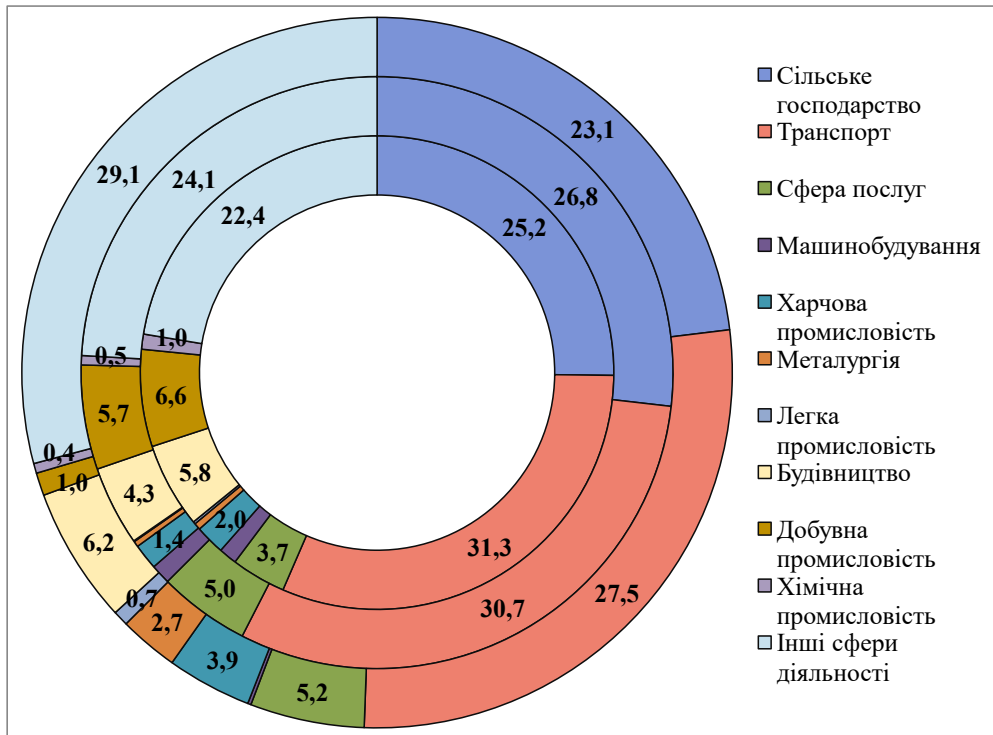


Рис. 4. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за галузями станом на кінець 2015, 2017, 2018 рр. (2015 р. – внутрішній радіус; 2018 р. – зовнішній радіус діаграми)

Джерело: складено авторами на основі [5; 6; 7]

Таблиця 3

Розподіл джерел фінансування лізингових операцій, млн. грн.

№	Джерела фінансування лізингу	Лізингодавець – юридична особа, що не є фінансовою установою				Фінансові установи, що надають послуги фінансового лізингу			
		за 2018 р.	частка, %	за перше півріччя 2019 р.	частка, %	за 2018 р.	частка, %	за перше півріччя 2019 р.	частка, %
1	Авансовий платіж	4 579,2	27,1	2 927,9	30,3	115,5	11,5	41,3	14,7
2	Власний капітал	5 300,8	31,4	2 895,1	30,0	576,0	57,5	10,5	3,8
3	Кредити банків	4 532,8	26,8	3 041,6	31,5	251,6	25,0	81,5	29,0
4	Комерційний кредит постачальників	1,8	0,01	17,7	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Випуск цінних паперів	148,8	0,9	9,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Кошти державного та місцевого бюджетів	3,5	0,02	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Інші джерела	2 360,6	13,9	767,9	7,9	60,0	6,0	147,3	52,5
8	Всього	16 927,5	100,0	9 659,8	100,0	1 002,6	100,0	280,6	100,0

Джерело: складено авторами на основі [5; 6]

талізації лізингових компаній, брак власного капіталу у лізингодавців, суттєве збільшення вартості зовнішнього фінансування з боку кредиторів-нерезидентів, висока вартість гривневих кредитних ресурсів, проблема різкого зростання простроченої заборгованості, дострокового закриття договорів лізингу тощо);

- проблеми у сфері оподаткування лізингових операцій, такі як обмеження можливості віднесення до валових витрат відсотків за кредитами, отриманих від пов'язаних з лізингодавцем банків-нерезидентів, відсутність податкових пільг під час фінансування лізингових операцій;

- недостатня фінансова стійкість лізингодавців, необхідність створення резервів, а також дефіцит кваліфікованих кадрів у фінансових установах;

- низька фінансова дисципліна лізингоодержувачів;

- недостатній розвиток та обмежене використання інфраструктури ринку лізингових послуг;

- недостатня поінформованість підприємств малого та середнього бізнесу, а також фізичних осіб щодо можливостей та переваг лізингового механізму фінансування.

Отже, задля усунення перешкод, які гальмують розвиток лізингових послуг в Україні, необхідно:

- вдосконалити нормативно-правову базу у сфері лізингу (впровадити ініціативи протидії шахрайству та зловживанням довірою на ринку, створити правове забезпечення регулювання лізингових послуг з боку НБУ, вдосконалити норми фінансового моніторингу й звітності лізингодавців);

- уніфікувати державне регулювання й нагляд, скоротити кількість регуляторних і контролюючих органів на вітчизняному ринку фінансових послуг, а також розвивати саморегулювання на ринку;

- розробити та запровадити в дію державну програму підтримки лізингу, в якій, зокрема, слід передбачити створення обласних лізингових центрів, законодавче впровадження податкових пільг, систему реєстрації договорів лізингу, розвиток системи гарантування й страхування предметів лізингу, формування механізму використання інтегрованих фінансових послуг, підвищення рівня обізнаності населення щодо особливостей та переваг лізингу;

- розробити типові положення щодо організаційної структури лізингових компаній, управління їх ризиками, а також з інших питань, спрямованих на забезпечення їх фінансової стійкості;

- поліпшити структуру джерел фінансування лізингових операцій, створення умов для запровадження механізму рефінансування портфелів лізингових угод, знизити вартість кредитних ресурсів та нотаріальних послуг тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Ринок лізингових послуг в Україні вже більше

15 років перебуває на стадії становлення, однак має перспективи для подальшого стрімкого розвитку. Згідно з аналітичним повідомленням прес-служби асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» попит на послуги лізингових компаній в Україні та обсяги лізингових угод стрімко зростатимуть в найближчі 3–5 років, а обсяг фінансування українського бізнесу за угодами фінансового лізингу може як мінімум подвоїтись до 2021 р. Отже, послуги фінансового лізингу як для малого, так і для середнього бізнесу потребують позиціонування на фінансовому ринку особливо з огляду на те, що цей інструмент є менш ризикованим, ніж банківський кредит, а його впровадження є можливим через онлайн-продукти. За належної підтримки лізинг може стати гідною альтернативою традиційного кредитування, а також забезпечити оновлення матеріально-технічної бази підприємств, стимулювання науково-технічного прогресу, розвиток пріоритетних галузей економіки та зовнішньоекономічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краковська А., Вишневецький І., Педос Н. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». *Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання*. 2018. Червень. С. 10–11.

2. CAPITAL TIMES: Дослідження розвитку фінансового лізингу в Україні. Прогноз на 2018–2021 рр. 2018. Вересень. URL: http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/CT_WM_Leasing_USAID-Conf_Sep2018-4-1.pdf (дата звернення: 21.11.2019).

3. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців (основні показники діяльності) // Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html> (дата звернення: 19.11.2019).

4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2017 р. // Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/OsnPokazn/FK_4%20%D0%BA%D0%B2_2017.pdf (дата звернення: 18.11.2019).

5. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2018 р. // Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV%20kv_2018.pdf (дата звернення: 13.11.2019).

6. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за I півріччя 2019 р. // Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_II%20kv_2019.pdf (дата звернення: 10.11.2019).

7. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за підсумком 9 місяців 2018 р. // Офіційний веб-сайт національного рейтингового агентства «Рюрик». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_3_2018.pdf (дата звернення 19.11.2019).

REFERENCES:

1. Krakovska A., Vyshnevskiy I., Pedos N. (2018) Proekt USAID "Transformatsiia finansovoho sektoru". Lizynhova haluz v Ukraini: tendentsii ta rekomendatsii dlia zrostannia, cherven, pp. 10–11. (in Ukrainian)
2. CAPITAL TIMES: Doslidzhennia rozvytku finansovoho lizynhu v Ukraini. Prohnoz na 2018–2021 rr. 2018, veresen. Available at: http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/CT_WM_Leasing_USAID-Conf_Sep2018-4-1.pdf (accessed 21 November 2019).
3. Ofitsiinyi veb-sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh: informatsiia pro stan i rozvytok finansovykh kompanii ta lizynhodavtsiv (osnovni pokaznyky diialnosti). Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html> (accessed 19 November 2019).
4. Ofitsiinyi veb-sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh: Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii, lombardiv ta yurydychnykh osib (lizynhodavtsiv) za 2017 r. Available at: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/OsnPokazn/FK_4%D0%BA%D0%B2_2017.pdf (accessed 18 November 2019).
5. Ofitsiinyi veb-sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh: Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii ta yurydychnykh osib (lizynhodavtsiv) za 2018 r. Available at: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV%D0%kv_2018.pdf (accessed 13 November 2019).
6. Ofitsiinyi veb-sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh: Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii ta yurydychnykh osib (lizynhodavtsiv) za I pivrichchia 2019 Available at: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_II%D0%kv_2019.pdf (accessed 10 November 2019).
7. Ofitsiinyi veb-sait natsionalnogo reitynhovoho ahentstva "Riuryk": Analitychnyi ohliad ryнку nebankivskykh finansovykh posluh Ukrainy za pidsumkom 9 misiatsiv 2018 r. Available at: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_3_2018.pdf (accessed 19 November 2019).

Liakhova Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Corporate Finance and Controlling
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

Urvantseva Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Corporate Finance and Controlling
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

THE UKRAINIAN LEASING SERVICES MARKET DEVELOPMENT

The purpose of the article. Leasing market plays a significant role in a capital movement, ensures economic renewal and production growth, as well as competition increase in the financial services market. It needs to be mentioned that transformation processes taking place in the leasing market are not unidirectional and unambiguous from the beginning of the reforms till now. A very dynamic nature of those processes necessitates a comprehensive consideration of the leasing market, which makes this topic relevant and demands to identify current trends and possible ways of the leasing services market development in the financial market structure.

Methodology. Common scientific cognition methods were applied in the research process: a systematic approach – for theoretical generalization of the scientists' research results and for revealing the leasing essence as a method of financing investment activity; statistical methods – used to study current trends in the domestic leasing market; analysis and synthesis, logical generalization – to determine factors which hinder the leasing business and substantiation of activation measures for the leasing services market activity in Ukraine.

Results. It is determined that the leasing market combines elements of the real assets market and the financial market, in other words it can be said that long-term financial and credit relations in leasing area are transformed into monetary relations and completed in the real assets market.

While analyzing the Ukrainian market trends of leasing services during 2013–2015, we observe a trend of pent-up demand for liquid assets, i.e. machines, equipment, inventory, vehicles, software. Such assets are leased assets, which created a potential for the leasing market development in the years to come.

Analysis of the economic challenges impact on the leasing industry which had place during several last years and indicators of the leasing services market development for the period from 2015 to 2018 allowed to establish the following trends: a) the vast majority of operations in the leasing market are represented by a financial lease, which is carried out by three main providers: banks, financial companies and legal entities; b) main sectors of the leasing market are transport, agriculture, services and construction; c) bank loans and own funds prevail among financing sources of lessor activities, at the same time budgetary funds and issue of securities are not actually used as sources of financing for leasing services; d) considering a number of financial leases concluded and their value, a slow market recovery is observed after sharp drop in the number of leases in 2015; e) rapid development of the leasing market and doubling a Ukrainian business financing volume under financial leasing agreements by 2021 is a medium-term prospect.

Practical implications. The study results substantiate measures to activate the leasing services market with their distribution in the following areas: improvement of the legal framework in the leasing sphere, reduction of the number of regulatory and supervisory bodies in the domestic market of financial services, unification of state regulation and supervision, development and implementation of the state leasing program, development of typical provisions for organizational structure of leasing companies and managing their risks, improving the structure of financing sources for leasing operations.

Value/originality. The study examines the leasing services market, which combines elements of the real assets market and financial market. The main indicators of development and trends of the leasing services market are analyzed, the prospects for its further activation in Ukraine are determined.

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ЗМЕНШЕННЯ

ANALYSIS OF COSTS FOR SERVICING PUBLIC DEBT AND PROPOSALS FOR THEIR REDUCTION

УДК 336.131

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-89>**Міщенко Д.А.**

д.е.н., професор,
професор кафедри державних,
місцевих та корпоративних фінансів
Університет митної справи та фінансів

Сіліна І.С.

студентка
Університет митної справи та фінансів

Колесник Д.С.

студентка
Університет митної справи та фінансів

Статтю присвячено аналізу зростання державного боргу і витрат на його обслуговування. Високі показники державного боргу активізують певні макроекономічні ризики, у тому числі: гальмування розвитку реальної економіки, збільшення вразливості держави до зовнішніх та внутрішніх загроз, зростання витрат на обслуговування боргу, залежність попиту на державні цінні папери від світового ринку капіталів. Тому державі для фінансування та покриття витрат на обслуговування державного боргу необхідно знайти додаткові джерела фінансових ресурсів, які б допомогли скоротити борговий тягар та сприяли б розвитку національної економіки. Для України державний борг є великою загальноекономічною проблемою. Тому здатність держави обслуговувати державний борг свідчить про фінансову стабільність країни, дає можливість отримання в подальшому нових кредитів та позитивно впливає на репутацію держави як надійного і платоспроможного позичальника.

Ключові слова: державний борг, обслуговування державного боргу, державний бюджет, видатки бюджету, боргова безпека.

Стаття посвячена аналізу росту государственного долга и расходов на его обслужи-

вание. Высокие показатели государственного долга активизируют определенные макроэкономические риски, в том числе: торможение развития реальной экономики, увеличение уязвимости государства к внешним и внутренним угрозам, рост затрат на обслуживание долга, зависимость спроса на государственные ценные бумаги от мирового рынка капиталов. Поэтому государству для финансирования и покрытия расходов на обслуживание государственного долга необходимо найти дополнительные источники финансовых ресурсов, которые помогли бы сократить долговое бремя и способствовали бы развитию национальной экономики. Для Украины государственный долг является большой общеэкономической проблемой. Поэтому способность государства обслуживать государственный долг свидетельствует о финансовой стабильности страны, дает возможность получения в дальнейшем новых кредитов и положительно влияет на репутацию страны как надежного и платежеспособного заемщика. **Ключевые слова:** государственный долг, обслуживание государственного долга, государственный бюджет, расходы бюджета, долговая безопасность.

The article is devoted to the analysis of the growth of public debt and the costs of its servicing. Government debt is an important component of the financial system. It acts as an effective tool in the mechanism of macroeconomic regulation, providing additional resources and means of implementing the economic strategy of the state. Management and servicing of public debt is an important task of economic and debt policy, a condition for the stability of its financial system, especially in the modern period of development of Ukraine. The main problems of managing and servicing public debt in Ukraine are: a large amount of public debt and its constant growth; imperfect legal framework that requires changes; non-regulation mechanism of debt restructuring and its servicing in relation to real macroeconomic indicators of the country's socio-economic development. All this negatively affects the financial situation of the country and economic prospects for Ukraine in the future. Ukraine's debt is characterized by high volumes of public debt, a large interest rate, and a significant share of external liabilities. High levels of public debt activate certain macroeconomic risks, including: inhibition of the development of the real economy, increased vulnerability of the state to external and internal threats, rising debt servicing costs, and the interdependence of demand for government securities on the global capital market. Therefore, in order to finance and cover the cost of servicing public debt, the state needs to find additional sources of financial resources that would help reduce the debt burden and contribute to the development of the national economy. For Ukraine, public debt is a big general economic problem. Because, it suspends the country's economic growth, worsens its financial situation and slows down development in the future. It is the ability of the state to service public debt that testifies to the financial stability of the country, makes it possible to obtain new loans in the future, and positively affects the country's reputation as a reliable and solvent borrower. The basis of the study is the formation and accumulation of the internal and external public debt of Ukraine, its management and maintenance and determination of the strategic directions of the country's debt politics for the future by reducing state borrowings.

Key words: public debt, public debt servicing, state budget, budget expenditures, debt security.

Постановка проблеми. Державний борг – це фінансово-економічний складник, який відображає результати економічної політики, що впливають на фінансову позицію уряду. Державний борг впливає на економіку країни загалом, а способи його ефективного використання показують загальний рівень розвитку економіки. Тому виникає необхідність дослідження не лише обсягів державного боргу, а й видатків на його обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем обслуговування державного боргу, аналізу і механізму управління присвячені наукові праці українських учених: Т.Г. Бондарук, О.С. Бондарук, І.М. Федорович, Л.Є. Фурдичко

та інші. Науковці розкривали вплив різних факторів на формування державного боргу, на перспективи і методи управління державним боргом в Україні, оцінювали і робили прогнози державного боргу на майбутнє.

Постановка завдання. Від ефективності системи управління зовнішнім державним боргом багато в чому залежить фінансова безпека та стабільність держави. Тому метою дослідження є аналіз витрат на обслуговування державного боргу України, а також дослідження шляхів вирішення питання щодо їх скорочення. Для досягнення мети в роботі поставлено та вирішено такі завдання: визначити сутність поняття управління зовнішнім

державним боргом, проаналізувати стан зовнішньої державної заборгованості України та витрати на її обслуговування, виявити проблеми управління зовнішнім державним боргом та визначити перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Державний борг – важливий складник державних фінансів. Під державним боргом розуміють уся суму випущених і непогашених боргових зобов'язань держави (як внутрішніх, так і зовнішніх), включаючи видані гарантії за кредитами, що надаються іноземним позичальникам, місцевим органам влади, державним підприємствам. До появи державного боргу приводить існування державного кредиту, призначенням якого є мобілізація державою коштів для фінансування державних витратів, особливо коли державний бюджет є дефіцитним [1].

Обслуговування державного боргу включає сукупні платежі за державними зобов'язаннями перед кредиторами щодо сплати відсотків, комісійних та штрафних платежів. Ці платежі здійснюються з Державного бюджету України у вигляді витратів. Витрати на обслуговування боргу здійснюються за рахунок коштів загального фонду бюджету. Сума коштів державного бюджету, необхідних для погашення та обслуговування державного боргу на рік, визначається і затверджується Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік. Бюджетним кодексом України встановлений критичний рівень державного боргу щодо його обслуговування – 60% ВВП (ст. 18) [2].

Отже, зростання обсягу витратів на обслуговування державного боргу може спричинити такі наслідки, як боргова криза та криза економіки.

З метою визначення сучасного стану боргової ситуації в країні проведемо аналіз державного боргу та витрат на його обслуговування впродовж останніх 5 років та сформулюємо шляхи щодо їх скорочення.

Збільшення обсягу витрат з обслуговування та погашення державного боргу вважається суттєвим фактором, який тривалий період викликає проблеми у сфері державних фінансів і негативно позначається на бюджетній безпеці країни.

Протягом останніх п'яти досліджуваних років спостерігається перевищення порогового значення показника відношення державного боргу до ВВП (60% ВВП): якщо у 2014 р. рівень боргу становив 70,2% ВВП, то в 2015 році він сягнув 79,4%, у 2016 р. державний та гарантований державою борг становив 81,0% ВВП, і лише з 2017 року спостерігається поступове скорочення цього показника – 71,8%, а в 2018 році – 60,9% до ВВП [3].

Рис. 1 показує динаміку абсолютної величини державного і гарантованого державою боргу впродовж 2014–2018 рр. [4].

Наведені дані свідчать, що у 2014–2018 роках усі складники боргу (внутрішній, зовнішній борг держави і гарантований борг) не підлягали суттєвим коливанням і мали постійну тенденцію до зростання.

Не тільки тенденція збільшення загальних обсягів державного та гарантованого державою боргу

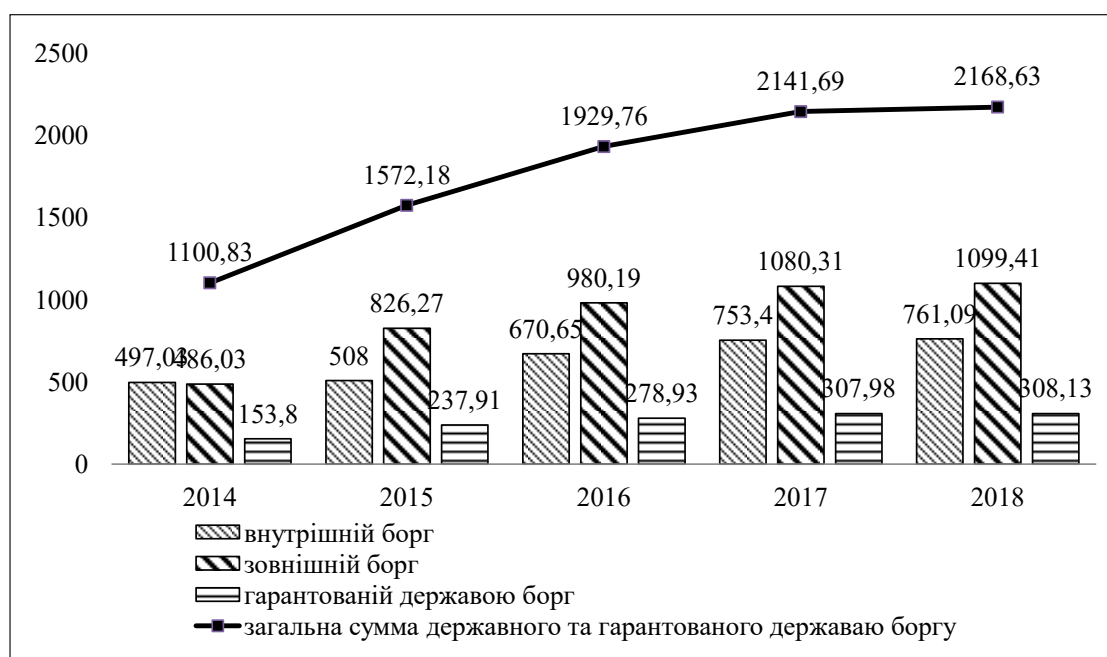


Рис. 1. Показники обсягу внутрішнього, зовнішнього та гарантованого державою боргу за 2014–2018 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

України є несприятливою для бюджетної системи країни, а й значне зростання витрат бюджету на фінансування його обслуговування.

Проаналізувавши обсяг витрат на обслуговування державного боргу (табл. 1), спостерігаємо щорічне зростання витрат на обслуговування внутрішнього боргу з 2014 по 2018 рік у 2,28 рази, а витрати на обслуговування зовнішнього боргу за відповідний період зросли у 2,67 рази. Таким чином, в обслуговуванні державного боргу основна частина витрат спрямовується на зовнішній борг, про що свідчить збільшення обсягу витрат у 2015 році.

Проаналізувавши динаміку витрат на обслуговування державного боргу, можна стверджувати, що вона не мала стабільної тенденції до зростання або зменшення як в абсолютному значенні, так і щодо ВВП та доходів бюджету. Зокрема, відношення витрат державного бюджету на погашення й обслуговування державного боргу до доходів загального фонду збільшилося з 13,4% у 2014 р. до 15,8% у 2015 р., а з 2016 року спостерігається поступове скорочення цього показника з 15,5% до 12,6% у 2018 році. Однак рівень цього показника говорить про неефективність урядової фінансової політики, а також про існування та загострення боргової проблеми.

Основними факторами, що впливають на формування боргової політики в Україні у 2018 р., є значні обсяги витрат на обслуговування державного боргу – 115,4 млрд. грн., або 3,5% ВВП.

Основні причини, які приводять до збільшення державного і гарантованого державою боргу, такі:

- 1) потреба у нарощуванні валютних резервів, які суттєво скоротилися у зв'язку з валютною інтервенцією Національного банку України;
- 2) залежність України від імпорту енергоносіїв;

3) відсутність інновації значної кількості сфер національної економіки;

4) політична криза;

5) спрямування державних запозичень для покриття дефіциту державного бюджету;

6) необхідність державної підтримки державних підприємств та банків.

Серед проблем з управління державним боргом України можна відзначити:

– швидке збільшення обсягів державного боргу;

– переважання зовнішньої заборгованості у структурі державного боргу, що несе в собі валютний ризик [6];

– суттєву заборгованість перед міжнародними фінансовими організаціями та органами управління іноземних держав, що загрожує економічній безпеці держави;

– складність залучення державних позик, зумовлену слабо розвиненим розвитком внутрішнього ринку державних цінних паперів;

– відсутність ефективного механізму управління державним боргом та результативного використання запозичених коштів.

Обсяг державного боргу в абсолютному значенні може сягати значних величин, але борг повинен завжди перебувати у безпосередній конкретно визначеній кореляційній залежності щодо абсолютної величини ВВП. Головною метою державної боргової політики держави має стати залучення фінансових ресурсів із метою здійснення проектів та програм інституційного та інвестиційного розвитку країни з паралельним забезпеченням стійкої відповідності державного боргу до ВВП.

Таким чином, оптимізація боргової політики України потребує розроблення та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики, коротко- та серед-

Таблиця 1

Показники динаміки обсягу витрат на обслуговування державного боргу за 2014–2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Обслуговування державного внутрішнього боргу (в екв. млрд. грн.)	32,3	57,7	62,6	71,7	73,7
в екв. млрд. дол. США	2,7	2,7	2,5	2,7	2,7
% до ВВП	2,0%	2,9%	2,6%	2,4%	2,1%
% до доходів державного бюджету	9,0%	10,8%	10,2%	9,0%	8,0%
Обслуговування державного зовнішнього боргу (в екв. млрд. грн.)	15,6	26,8	33,2	38,8	41,7
в екв. млрд. дол. США	1,3	1,2	1,3	1,5	1,5
% до ВВП	1,0%	1,3%	1,4%	1,3%	1,2%
% до доходів державного бюджету	4,4%	5,0%	5,4%	4,9%	4,5%
Обслуговування загального державного боргу (в екв. млрд. грн.)	48,0	84,5	95,8	110,5	115,4
в екв. млрд. дол. США	4,8	3,9	3,7	4,2	4,2
% до ВВП	3,0%	4,2%	4,0%	3,7%	3,5%
% до доходів державного бюджету	13,4%	15,8%	15,5%	13,9%	12,6%

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

ньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційного складника бюджетних видатків та стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвиток альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків [6].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, державний борг є частиною державних фінансів будь-якої країни. Головними причинами формування державного боргу є дефіцит державного бюджету, а також значні обсяги внутрішніх та зовнішніх запозичень.

Аналіз динаміки державного боргу вказує на те, що загрозою економічній безпеці країни є не лише нарощування загальних обсягів державного та гарантованого державою боргу України, а й значне збільшення витрат на його обслуговування. Перспективою на майбутнє повинно стати вирішення стратегічних завдань щодо зниження боргової залежності економіки і відновлення боргової стійкості, що неможливо зробити без створення ефективних поштовхів, заохочень для внутрішніх інвесторів, а також без створення широкої виробничої бази та конкурентоспроможних експортних підприємств, які будуть сприяти подальшому розвитку економіки. Таким чином, виникає необхідність трансформації фінансового регулювання (в центрі якого будуть проблеми боргової стійкості) і застосування ефективних інструментів структурної політики держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарук Т.Г., Бондарук О.С., Мельничук Н.Ю. Державний борг України та видатки бюджету на його обслуговування *Статистика України*. 2018. № 1. С. 30–39.
2. Федорович І.М. Прогнозна оцінка та аналіз витрат на обслуговування державного боргу України *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2014. Вип. 27. С. 114–120.
3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 19.10.2019).
4. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg> (дата звернення: 17.10.2019).
5. Державна казначейська служба України: офіційний сайт: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 21.10.2019).
6. Фурдичко Л.Є., Піхоцька О.М. Причини зростання державного боргу, його управління і обслуговування, оптимізація боргової політики України *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 45–49.

REFERENCES:

1. Bondaruk T. H., Bondaruk O. S., Melnychuk N. Yu. (2018) Derzhavnyi borh Ukrainy ta vydatky biudzhetu na yoho obsluhovuvannia [State debt of Ukraine and expenditures of the budget for its servicing] *Statystyka Ukrainy*. no. 1, pp. 30–39.
2. Fedorovych I. M. (2014) Prohnozna otsinka ta analiz vytrat na obsluhovuvannia derzhavnogo borhu Ukrainy [Estimate and analysis of the cost of servicing the national debt of Ukraine] *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia"*. no. 27, pp. 114–120.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofitsiyni sait. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 19 October 2019).
4. Ministerstvo finansiv Ukrainy: ofitsiyni sait. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg> (accessed 17 October 2019).
5. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy: ofitsiyni sait Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 21 October 2019).
6. Furdychko L.Ye., Pikhotska O.M. (2018) Prychyny zrostannia derzhavnogo borhu, yoho upravlinnia i obsluhovuvannia, optymizatsiia borhovoï polityky Ukrainy [Reasons for growth of public debt, its management and servicing, optimization of Ukraine's debt policy] *Ekonomika ta derzhava*. no. 11, pp. 45–49.

Mishchenko Dmitry

Doctor of Economic Sciences, Professor,
 Professor of the Department of State,
 Local and Corporate Finance
 University of Customs and Finance

Silina Iryna

Student
 University of Customs and Finance

Kolesnik Darya

Student
 University of Customs and Finance

ANALYSIS OF COSTS FOR SERVICING PUBLIC DEBT AND PROPOSALS FOR THEIR REDUCTION

The purpose of the article. Government debt is an important component of the financial system. It acts as an effective tool in the mechanism of macroeconomic regulation, providing additional resources and a means of implementing the economic strategy of the state. Management and servicing of public debt is an important task of economic, debt policy, a condition for the stability of its financial system, especially in the modern period of development of Ukraine. The main problems of managing and servicing public debt in Ukraine are a large amount of public debt and its constant growth; imperfect legal framework that requires changes; the disordered mechanism of debt restructuring and its servicing in relation to the real macroeconomic indicators of the country's socio-economic development. All this negatively affects the financial situation of the country and hinders the economic development of Ukraine in the future.

The article is devoted to the analysis of the growth of public debt and the costs of its servicing. The purpose of the study is to analyze the costs of servicing the public debt of Ukraine, as well as to explore ways to solve the problem of reducing them.

Methodology. Government debt is a financial and economic component that reflects the results of economic policies that affect the financial position of the government. Government debt affects the economy of the country as a whole, and how to use it effectively shows the general level of economic development. Therefore, there is a need to study not only the volume of public debt, but also the costs of its servicing.

The basis of the study of the formation and accumulation of internal and external public debt of Ukraine, its management and servicing, and determining strategic directions of the country's debt policy for the future by reducing government borrowing.

Results. An analysis of the dynamics of public debt means that a threat to the country's economic security is not only an increase in the total volume of the state and state-guaranteed debt of Ukraine, but also a significant increase in the cost of servicing it. Prospects for the future should be the solution of strategic tasks to eliminate the debt dependence of the economy and restore debt sustainability, which cannot be done without creating effective impetus, incentives for domestic investors, as well as without creating a broad production base and competitive export enterprises that will contribute to the further development of the economy. Thus, the need arises for the transformation of financial regulation (in the center of which the problems of debt sustainability will prevail) and the use of effective instruments of the state structural policy.

Practical implications. So, public debt is a part of the public finances of any country. The main reason for the formation of public debt is the deficit of the state budget, as well as significant amounts of internal and external borrowing.

The paper considers the volume of public debt and the costs of its servicing, as a result of which it was established that this indicator in absolute value can reach significant values, but should always be in a directly specific correlation with respect to the absolute value of GDP. The main goal of the state debt policy should be the attraction of financial resources for the implementation of projects and programs of the institutional and investment development of the country, while ensuring sustainable compliance of public debt to GDP.

Thus, the optimization of Ukraine's debt policy requires the development and implementation of a holistic strategy that combines the tasks of improving the regulatory and institutional support of debt policy, short and medium-term guidelines for public debt management, tools to radically increase the efficiency of the investment component of budget expenditures and the strategic objectives of reorienting debt policy, reducing debt burden and the development of alternative, non-haphazard financial instruments budget expenditures.

ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

INSTRUMENTS OF PROMOTION OF BANKING SERVICES

У статті розглянуто визначення найбільш ефективних інструментів просування банківських продуктів (послуг). Для ефективного функціонування на ринку банківських послуг банку необхідно створити та постійно підтримувати сприятливий імідж своїх продуктів у клієнтів. Клієнтами є реальні й потенційні споживачі, різноманітні фінансові установи та інші учасники ринку. Розкрито комунікаційну політику банку та елементи системи маркетингових комунікацій. Визначено специфіку реклами на банківські продукти (послуги) та рекламної стратегії банку. Висвітлено дії, які необхідно здійснити під час розроблення рекламної стратегії банку. У статті розкрито нові напрями розвитку реклами, а саме в банку використання BTL-технологій, тобто нетрадиційних способів продажів. В них наголошується на інтеграції нових методів з прямим маркетингом ("direct-marketing"), стимулюванням збуту ("sales promotion") та іншими елементами маркетингових комунікацій. Визначено традиційні канали комунікації, якими є філії та відділення банків, непрямі канали комунікації та система самообслуговування.

Ключові слова: маркетинг, реклама, маркетингові комунікації, SEO-маркетинг, контекстна реклама, BTL-технології, "cashback".

В статті рассмотрены определения наиболее эффективных инструментов про-

движения банковских продуктов (услуг). Для эффективного функционирования на рынке банковских услуг банку необходимо создать и постоянно поддерживать благоприятный имидж своих продуктов у клиентов. Клиентами являются реальные и потенциальные потребители, различные финансовые учреждения и другие участники рынка. Раскрыты коммуникационная политика банка и элементы системы маркетинговых коммуникаций. Определена специфика рекламы на банковские продукты (услуги) и рекламной стратегии банка. Освещены действия, которые необходимо осуществить при разработке рекламной стратегии банка. В статье раскрыты новые направления развития рекламы, а именно в банке использования BTL-технологий, то есть нетрадиционных способов продаж. В них идет упор на интеграции новых методов с прямым маркетингом ("direct-marketing"), стимулированием сбыта ("sales promotion") и другими элементами маркетинговых коммуникаций. Определены традиционные каналы коммуникации, которыми являются филиалы и отделения банков, косвенные каналы коммуникаций и система самообслуживания.

Ключевые слова: маркетинг, реклама, маркетинговые коммуникации, SEO-маркетинг, контекстная реклама, BTL-технологии, "cashback".

УДК 339.71

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-90>

Москаленко В.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
PR-технологій та логістики
Чернігівський національний
технологічний університет

Кузьменко С.Л.

студент
Чернігівський національний
технологічний університет

Modern banks provide the same services in the market, and competition between them intensifies, so the quality of service and knowledge of basic sales technologies occupy a leading place in the competition. This means that in the event of loss of trust and increased customer demand for banks, the primary task of a banking institution for effective activity in the field of banking services is to develop a set of communication tools with the target market. It is the complex of communication tools that forms a favorable image of the bank and its products in the eyes of customers. The article considers the definition of the most effective tools for promoting banking products (services). In order to function effectively in the bank's banking market, it is necessary to create and constantly maintain a favorable image of its products for clients. Clients are real and potential consumers, various financial institutions and other market participants. The bank's communication policy and elements of the marketing communications system are disclosed. The specificity of advertising for banking products (services) and the advertising strategy of the bank are determined. The main goal of advertising a banking product is to inform the market and to create a need for banking products from potential clients. The steps to be taken in developing the bank's advertising strategy are outlined. Development of a set of product promotion tools begins with determining the bank's communication policy in the target market. The article reveals a new direction of advertising development in the bank is the use of BTL-technologies, that is, unconventional ways of sales. Traditional communication channels are identified: branches and branches of banks, indirect communication channels, and self-service system. Therefore, the purpose of a bank's advertising activity is to attract customers' attention to a product (service) and emphasize its benefits among others, i.e. to create potential demand and accelerate its transformation into a real one. The process of preparation and implementation of promotional activities includes planning, monitoring, ongoing adjustment and analysis of events.

Key words: marketing, advertising, marketing communications, SEO-marketing, contextual advertising, BTL-technologies, cashback.

Постановка проблеми. Сучасні банки надають на ринку однакові послуги, а конкуренція між ними посилюється, тому чільне місце в конкурентній боротьбі посідають якість обслуговування та знання основних технологій продажів. Це означає, що за втрати довіри та посилення вимогливості клієнтів до банків першочерговим завданням банківської установи для ефективної діяльності у сфері банківських послуг є формування комплексу інструментів комунікації з цільовим ринком. Саме комплекс інструментів комунікацій формує сприятливий імідж банку та його продуктів в очах клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем форму-

вання комплексу інструментів комунікації з цільовим ринком зробили такі відомі вчені, як А. Мороз, В. Загорський, Л. Романенко, В. Ігнат'єв, Є. Бойко, В. Геєць, Є. Голубков, І. Ансофф, Ю. Темнова, Я. Спіцин, М. Долішній, М. Козоріз, В. Огесян, Ф. Котлер, Ю. Коробов. Однак більшість досліджень охоплює загальні питання застосування маркетингових інструментів в діяльності банків. Недостатньо уваги приділяється вивченню окремих аспектів комунікаційної політики банку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження прийомів в рамках інструментарію комунікаційної політики фінансово-кредитної установи, просування банківських продуктів на ринку банківських послуг.

Завданням дослідження є висвітлення маркетингового інструментарію просування банківських продуктів та заходів щодо реалізації банківських послуг на ринку в сучасних умовах жорсткої конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Комплекс банківського маркетингу включає збутову політику, ціноутворення та комплекс методів розроблення й просування продуктів (послуг). Просування банківських послуг покладене на комунікаційну службу маркетингу. Її завданням є переконання споживача звернутися до банківської установи за отриманням фінансової послуги. Отже, просування займає одну з головних позицій серед напрямів маркетингу для досягнення поставлених цілей банку й заслуговує великої уваги.

Розроблення комплексу інструментів просування продуктів починається з визначення комунікаційної політики банку на цільовому ринку. Комунікаційна політика банку (просування товару) – це система засобів та методів інформаційної взаємодії банку зі своїми нинішніми та майбутніми клієнтами й громадськістю загалом, спрямована на те, щоби спонукати їх користуватися банківськими послугами [1, с. 73].

Успішність просування банківських продуктів і послуг суттєво залежить від стану ринку загалом та розуміння поведінкових особливостей реальних або потенційних споживачів, тобто цільової аудиторії, зокрема [2, с. 30]. Загальна програма комунікаційної політики, яка є комплексом просування, – це набір засобів впливу на цільові сегменти ринку або інші контактні аудиторії задля формування прихильного ставлення до банківської установи, її цілей та завдань, продуктів та послуг [3, с. 54].

Основними засобами просування банківських продуктів і послуг є реклама, особистий (персональний) продаж, Public Relations, стимулювання продажів, прямий маркетинг, мерчандайзинг в банку тощо [4, с. 422]. Комунікаційна політика банку для контакту з клієнтами використовує комунікаційні канали, які включають учасників та засоби поширення інформації (Інтернет, ЗМІ, телебачення тощо).

В банківській діяльності виділяють такі елементи системи маркетингових комунікацій [3, с. 58]:

- реклама (“advertising”) та пропаганда (“publicity”);
- стимулювання збуту (“sales promotion”);
- прямий маркетинг (“direct-marketing”);
- зв’язки з громад кістю (“public relations”).

Завдання реклами полягає в тому, щоби поінформувати ринок і сформувати потребу на банківські продукти у потенційних клієнтів. Вдало зроблена рекламна кампанія включає комплекс заходів, покликаних донести до клієнтів інформацію про продукти, наголосити на їх перевагах, варіантів використання, місць та умов отримання.

Реклама може передбачати ознайомлення споживача з новим продуктом банку та переконання щодо його використання або бути нагадуванням для споживачів задля збереження своїх позицій на ринку. Також реклама може бути спрямована на привернення уваги нових клієнтів до банку загалом, тобто розповісти про сам банк та сферу його діяльності.

Отже, мета рекламної діяльності банку полягає у приверненні уваги клієнтів до продукту (послуги), наголошенні на його перевагах серед інших, повідомленні найбільш сприйнятливою способом придбання, тобто створенні потенційного попиту та прискоренні його перетворення в дійсний. Крім того, мета передбачає постійну підтримку ім’я та позитивного образу банку у свідомості клієнтів.

Основним завданням реклами буде доведення до клієнта вигід, котрі можна отримати під час обслуговування в цьому банку. Реклама прагне наголосити на відмінностях між банками в обслуговуванні споживачів.

Специфіка реклами банківських продуктів (послуг) виражається в таких її функціях [1, с. 109]:

- комунікативна (інформування клієнтів про місце надання послуг, демонстрація своїх продуктів);
- психологічна (обумовлена тим, що реклама є найсильнішим засобом впливу на процес прийняття рішення про придбання банківських продуктів (послуг));
- функція раціоналізації споживання (надання потенційним споживачам вичерпної інформації про комплекс проблем, що вирішуються послугою);
- створення іміджу (створення сприятливої громадської думки за дотримання принципу лояльності й доброзичливості до споживача, дбайливого ставлення до власної репутації в очах клієнтів).

Під час розроблення рекламної стратегії банку необхідно виконати низку таких дій [5, с. 87]:

- 1) визначення цілей у сфері збуту й комунікації;
- 2) визначення елементів рекламного звернення (стиль та структура рекламного звернення);
- 3) вибір методу формування плану витрат;
- 4) формування плану витрат щодо вжиття рекламних заходів;
- 5) вибір методів, подальший аналіз та оцінювання ефективності рекламної кампанії.

Виходячи з цього, можемо дійти висновку, що процес підготовки та вжиття рекламних заходів включає планування, контроль, поточне коригування та аналіз заходів.

Новим напрямом розвитку реклами в банку є використання BTL-технологій, тобто нетрадиційних способів продажів. В них наголошується на інтеграції нових методів з прямим маркетингом (“direct-marketing”), стимулюванні збуту (“sales

promotion”) та іншими елементами маркетингових комунікацій.

У BTL-технологіях досить широко використовують мережу Інтернет. Наведемо приклади її використання, що ми сформуваємо на матеріалах Google Ads.

1) Створення локального SEO, що допомагає потенційним клієнтам легко знайти інформацію про банк.

Згідно із CA Web Stress Index 88% споживачів, перш ніж відкрити в банку розрахунковий рахунок, проводять онлайн-дослідження. Наш банк може бути найближчою фінансовою установою й мати кращі ставки по депозитних рахунках, але якщо наші конкуренти, а не ми, займають топові позиції видачі пошукових систем (Google, Яндекс тощо), то ми втрачаємо нових клієнтів.

Локальне SEO максимально збільшить онлайн-видимість кожної філії банку. Сюди можна включити такі методи:

- карта зі списком (необхідно додати й підтвердити дані про філіали банку на картах пошукових систем, завдяки чому відбувається відокремлення необхідної важливої інформації (адреси та робочі години філіалів, номер телефону та посилання на сайт));

- контент з прив'язкою до місця розташування (створення на власному сайті сторінки про кожне відділення банку з фото зовні та всередині й контактною інформацією; ці дії допоможуть піднятися вище в результатах пошукової видачі);

- контент-маркетинг (створення для аудиторії потрібного контенту, який відповідатиме її запитам).

2) Використання контекстної реклами.

Як описувалось раніше, клієнти досить часто звертаються до пошукових систем для ознайомлення з інформацією про зацікавлений продукт (послугу), тому важливо максимально підвищити свою видимість у мережі Інтернет. Це можна зробити за допомогою контекстної реклами.

Згідно з поширеними в науковій літературі та інтернет-ресурсах трактовками контекстна реклама визначається як вид інтернет-реклами, за якої оголошення показуються користувачам, що зацікавлені в такій рекламі.

У сучасних умовах існування інтернет-простору для українського бізнесу найбільш привабливим ресурсом розміщення контекстної реклами є сервіс Google AdWords [4]. Контекстну рекламу можна спрямувати на певну аудиторію, що робить її дуже ефективною. Її можна налаштувати відповідно до таких параметрів потенційних клієнтів, як стать, вік, регіон, ключові слова. Завдяки цьому нашу рекламу бачитимуть люди, котрі зацікавлені в цьому, тому залишиться тільки запропонувати наш продукт (послугу).

Ще однією перевагою використання такого виду реклами є те, що платимо тільки за того клієнта, котрий зацікавився та натиснув на наше посилання.

3) Використання соціальних мереж.

Функціонал соціальних мереж (наприклад, Facebook) дає великий набір для відбору кожного сегменту цільової аудиторії за різними особистими та демографічними характеристиками, що дає змогу більш конкретизовано рекламувати певні продукти (послуги).

Соціальну мережу Instagram найефективніше буде використовувати як комунікацію для нагадування про себе й ознайомлення нових потенційних клієнтів з банком. Як ми знаємо, 85–90% інформації про все те, що оточує нас, ми отримуємо зоровим відчуттям, то чому б не використовувати цю особливість людського організму? В цій соціальній мережі можна розміщувати рекламу у вигляді зображень з мінімальною кількістю тексту про певні нові продукти та банк загалом із посиланням на сайт банку з детальною інформацією.

4) Створення мобільного додатку та онлайн-банкінгу.

Сьогодні мобільний телефон – це не лише засіб зв'язку, але й наш мобільний світ, адже через смартфон ми можемо робити майже все, то чому б не замінити походи до банку на використання мобільного додатку? Навіть мінімальний набір функціоналу дасть змогу клієнтам вирішувати більшість завдань без відвідування відділень банку. Також це дає змогу значно економити час клієнта, що є додатковою перевагою під час вибору банку обслуговування.

Під час створення мобільного додатку обов'язково слід привернути увагу не тільки функціоналом, але й інтерфейсом майбутньої програми. Інтерфейс має бути орієнтованим на користувача, бути інтуїтивно зрозумілим, тобто таким, щоби клієнт відразу зрозумів, що й як можна робити в ньому.

Для ефективною роботи мобільного додатку потрібно над ним працювати також і після запуску. Мається на увазі його оновлення шляхом додавання нових функцій, котрі потрібні користувачам. Дизайн також є важливим. Він повинен бути зрозумілим, новітнім та відповідати сучасним тенденціям з використанням фірмових кольорів та логотипу.

5) Створення доступної для розуміння реклами.

Реклама є ефективною тоді, коли людина легко розуміє її. Рекламою в мережі Інтернет можуть бути відеоролики, в яких на легких прикладах розповідатимуть про те, як використовувати у своїй діяльності той чи інший продукт банку, тобто реклама може якоюсь мірою навчити, що переконає клієнта скористатися цим продуктом.

Для утримання клієнтів необхідно створити клієнтську підтримку. Бажано, щоб вона була доступною в якомога більшій кількості каналів комунікації.

Каналами комунікації можуть бути:

- мережа Інтернет (власний сайт банку з чатом, у якому можна в онлайн-режимі шляхом листування отримати відповідь від представника банку (оператора));

- месенджери (Viber, Telegram, Messenger FB, WhatsApp тощо);

- електронна пошта;

- гаряча лінія для вирішення запитів клієнтів в телефонному режимі.

Додатковою перевагою для клієнта також є можливість активувати свою розрахункову картку в платіжних системах (Apple Pay та Google Pay) сучасних смартфонів. Для цього необхідно інтегрувати свої картки з цими платіжними системами, що дасть змогу споживачам використовувати свої мобільні телефони як платіжні картки, що створить додаткову зручність для клієнта.

Визначення "cashback", що дослівно з англійської перекладається як «повернення готівки», досить часто зустрічається в сучасному світі. Найчастіше його можна зустріти в інтернет-торгівлі, але останнім часом воно набуває чинності також у банківській сфері. Зараз це є одним з видів бонусних програм в інтеграції магазинів і банків. Для магазинів позитивним ефектом слугуватиме те, що клієнти вибиратимуть саме їх серед конкурентів, для клієнтів існуватиме можливість отримувати бонуси й економити, а для банків матиме місце додаткова перевага серед інших банків.

Ще одним методом, що сьогодні є досить ефективним, є «сарафанне радіо». Це метод, який полягає в тому, щоб наш клієнт став також засобом просування наших продуктів. Можна досягти цього шляхом заохочення клієнтів викласти у будь-яку із соціальних мереж в обмін на винагороду інформацію про те, що він скористався тією чи іншою послугою нашого банку.

Розглянемо також традиційні канали комунікації.

1) Філії та відділення банків.

Вони використовуються для продажу всього переліку послуг за допомогою прямого контакту й індивідуального підходу до кожного клієнта. Серед банківських відділень виділяють ті, що надають повний комплекс послуг, і спеціалізовані відділення, котрі надають тільки деякі послуги (наприклад, послуги іпотечного кредитування або послуги з інвестування вільних грошових коштів). Спеціалізація відділень дає змогу підвищити якість послуг і рівень обслуговування клієнтів, скоротити кількість помилок, пов'язаних з оформленням договорів. Спеціалізація забезпечує накопичення необхідної інформації для більш глибокої

сегментації клієнтів та вдосконалення банківських продуктів [6, с. 127].

2) Непрямі канали комунікації.

До них можна віднести віддалені робочі місця на підприємствах, «міні-відділення» банків у торгових центрах. Вони використовуються для просування стандартизованих продуктів банку (депозитів, споживчих та авто-кредитів).

3) Система самообслуговування.

Сюди належать мережа банкоматів і терміналів, повністю автоматизовані відділення. Використовуються для виконання масових стандартних операцій (отримання інформації про залишок на рахунку, розрахунків, внесення та видачі готівкових коштів, погашення кредитів та електронного продажу банківських послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Комплекс банківського маркетингу включає збутову політику, ціноутворення та комплекс методів розроблення й просування продуктів (послуг).

Головними завданнями реклами є інформування (ознайомлення) ринку й формування потреби на банківські продукти у потенційних клієнтів. Мета рекламної діяльності банку полягає в приверненні увагу клієнтів до продукту (послуги) і наголошенні на його перевагах серед інших, тобто створенні потенційного попиту та прискоренні його перетворення в дійсний. Процес підготовки та вжиття рекламних заходів включає планування, контроль, поточне коригування та аналіз заходів. Пріоритетним напрямом реклами в банку є використання BTL-технологій, тобто нетрадиційних способів продажів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Игнатьев Э. Банки – развитие отрасли. *Справочник кадровика*. 2015. № 1. С. 115–117.
2. Бичикова Л., Калюжна І. Маркетингові заходи щодо ефективного просування банківських продуктів і послуг. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економіка»*. 2014. № 5. Т. 2. С. 30–34.
3. Шевцова М. Маркетингові інструменти системи управління банком. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2012. № 6. С. 146–152.
4. Іваненко Л. Контекстна реклама як засіб просування інтернет-сайтів. *Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства*. 2017. № 2. Т. 1. URL: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/139> (дата звернення: 29.11.2019).
5. Артемьева О. Финансовый маркетинг: теория и практика : учебник для магистров / под общ. ред. С. Карповой. Москва : Юрайт, 2015. 424 с.
6. Маркова О. Основные направления банковских продуктов в системе банковского маркетинга в коммерческих банках. *Интерактивная наука*. 2017. № 5. С. 127–131.

REFERENCES:

1. Yghnatj'ev E. (2015) Banky – razvytye otrasly. [Banks – industry development]. *Spravochnyk kadrovyka*, no. 1, pp. 115–117.
2. Bychikova L., Kaljuzhna I. (2014) Marketynghovi zakhody shhodo efektyvnogho prosuvannja bankivskjykh produktiv i poslugh. [Marketing measures for the effective promotion of banking products and services]. *Visnyk Khmeljnyckogho*, no. 5, pp. 30–34.
3. Shevtsova M. (2012) Marketingovi instrumenti sistemi upravlinnya bankom. [Marketing tools of the bank management system]. *Visnik Dnipropetrovs'kogo universitetu*, no. 6, pp. 146–152.
4. Ivanenko L. (2017) Konteksna reklama, jak zasib prosuvannja internet sajtiv. [Contextual advertising as a means of promoting internet sites] *Ekonomiko-pravova paradyghma rozvytku suchasnogho suspiljstva*, no 2. Available at: <https://studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/139> (accessed 29 November 2019).
5. Artem'eva O. (2015) *Finansovyy marketing: teoriya i praktika : uchebnyk dlya magistriv* [Financial marketing: theory and practice : textbook for magisters]. Moscow : Yurayt. (in Russian)
6. Markova O. (2017) Osnovnye napravleniya bankovskikh produktov v sisteme bankovskogo marketinga v kommercheskikh bankakh. [Fundamental devices of bank products in the systems of banking marketing in commercial banks] *Interaktivnaya nauka*, no. 5, pp. 127–131.

Moskalenko Valentina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing,
PR Technology and Logistics
Chernihiv National Technological University
Kuzmenko Sergey
Student
Chernihiv National Technological University

INSTRUMENTS OF PROMOTION OF BANKING SERVICES

The purpose of the article. The purpose of the article is the investigation of techniques of promotion of banking services in the banking market, within tools of communication policy of a financial institution. The objective of the research is the presentation of marketing tools of promotion of banking products and services techniques in the market conditions of modern fierce competition.

Methodology. Development of the instrument set of products promotion starts with making of the bank's communication policy in the target market. General program of the communication policy, as the complex of promotion, is a set of measures for influence on market's target segments or the other contact audience to form acceptance of the banking institution, its purposes and objectives, products and services. The main techniques of promotion banking services and products are the following: advertising; personal selling; public relations; sales promotion; direct marketing; merchandizing in bank, etc.

Results. A new line of development of bank advertising is the using of BTL-technologies, i.e. unusual selling procedures. They widely use the Internet. Let us consider the general implementations. Creation of local SEO helps the potential clients to find the information about a bank easily. According to CA Web Stress Index, 88% of consumers carry out online-researches before setting up a bank account. As it was mentioned before, clients often refer to the search systems to be made aware of the information on the interesting product (service). Thus, it is important to increase visibility in the Internet to the maximum. It is possible by means of contextual advertising. Using of social networks. Features of social networks (for example, Facebook) provide a wide range for selection every segment of targeted audience according to different personal and demographic profiles, allowing to advertise certain products (services) more concretize. The "Instagram" social network can be used more effectively as a reminder and insight of the potential clients into a bank. It is necessary for keeping clients to create client support. Development of mobile application and online banking. Nowadays, a mobile phone is not only the means of communication, but our mobile world; we can do almost everything by means of a smartphone. Even minimum set of functionality allows the clients to solve the majority of their tasks without visiting the bank's branches. Creation of understandable advertising. The advertising is effective when a person can easily understand it. The Internet advertising can be videos providing easy examples of how to use any bank's product in his/her activity.

Practical impact. Ability to activate the account card in the payment processors of modern smartphones (Apple Pay and Google Pay) is and additional advantage for the clients. For this purpose it is required to integrate the cards with these payment processors, it allows customers to use their mobile phones as the charge card to create additional conveniences for clients.

Value / originality. We considered the modern instruments of promotion of banking services. In our opinion, the key priority areas are the using of the BTL-technologies, i.e. unusual selling procedures. They are to emphasize on the integration of new methods with direct marketing, sales promotion and other elements of marketing communications.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE UNDER TODAY

У статті розглянуто сучасний стан та актуальні проблеми вітчизняної банківської системи в умовах економічної та політичної нестабільності, реформування й інтеграції у світовий фінансовий простір. Доведено, що забезпечення фінансової безпеки банківської системи виступає одним із ключових компонентів національної безпеки держави. Розглянуті загрози зовнішнього та внутрішнього характеру, які мають вплив на фінансову безпеку банківської системи. Досліджено динаміку основних показників діяльності банківської системи протягом 2014–2019 років (кількість працюючих банків, основні показники структури активів банківської системи та результати діяльності) та проаналізовано їхній вплив на фінансову безпеку українських банків. Зроблено висновок, що фінансова безпека банківської системи є необхідною умовою для її динамічної, стабільної та ефективної діяльності і фінансової безпеки України загалом, а результати оздоровлення банківської системи значною мірою залежатимуть від упровадження ефективного механізму управління зовнішніми та внутрішніми ризиками і здатності банківських установ їх мінімізувати.

Ключові слова: фінансова безпека, банківська система, зовнішні та внутрішні загрози, доходи банків, витрати банків, національна безпека, банки, фінансова стійкість.

В статье рассмотрено современное состояние и актуальные проблемы отечественной банковской системы в условиях экономической и политической нестабильности, реформирования и глобализации в мировое экономическое пространство. Доказано, что обеспечение финансовой безопасности банковской системы выступает одним из ключевых компонентов национальной безопасности государства. Рассмотрены угрозы внешнего и внутреннего характера, которые влияют на финансовую безопасность банковской системы. Исследована динамика основных показателей деятельности банковской системы в течение 2014–2019 годов (количество работающих банков, основные показатели структуры активов банковской системы и результаты деятельности) и проанализировано их влияние на финансовую безопасность. Сделан вывод, что финансовая безопасность банковской системы является необходимым условием для ее динамичной, стабильной и эффективной деятельности и финансовой безопасности Украины в целом.

Ключевые слова: финансовая безопасность, банковская система, внутренние и внешние угрозы, доходы банков, расходы банков, национальная безопасность, банки, финансовая устойчивость.

УДК 336.717

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-91>

Пасічник І.В.

к.е.н., доцент

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Курочкін С.А.

студент

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

The article considers the current state and current problems of the domestic banking system in the context of economic and political instability, reform and globalization into the global economic space. It is proved that ensuring the financial security of the banking system is one of the key components of the national security of the state. The risks that are divided into external and internal are analyzed. In turn, external risks include: macroeconomic, political, legal, country and inflation risk, and internal financial (price and non-price) as well as functional. Threats of an external and internal nature that affect the financial security of the banking system are considered. The dynamics of the main indicators of the banking system during the period 2014–2019 (the number of working banks, the main indicators of the structure of the assets of the banking system and the results of operations) was studied and their impact on financial security was analyzed. Namely, the dynamics of the number of operating banks, the dynamics of the main indicators of the structure of assets of the banking system, the dynamics of the results of operations, as well as the impact of banks with Russian capital, and especially with the state, are analyzed. It is concluded that the financial security of each individual bank is one of the most important components of the financial security of not only the domestic banking system, but also the national economy as a whole. The current situation with the financial security of the Ukrainian banking system is formed not only under the influence of factors of a social, political and economic nature, but also under the influence of general economic stability, since it is part of the general economic complex, directly interacts with the state economy and plays a significant role in economic processes. The results of the banking system recovery largely depend on the introduction of an effective mechanism for managing external and internal risks and the ability of banking institutions to minimize them, which will help establish financial stability in the banking services market, and thereby financial security.

Key words: financial security, banking system, internal and external threats, bank revenues, bank expenses, national security, banks, financial stability.

Постановка проблеми. Економічна та політична ситуація, що склалася в Україні, суттєво впливає на ефективне функціонування економіки країни, рівень розвитку якої значною мірою визначається рівнем розвитку вітчизняної банківської системи та її стану.

Банківська система – це «кровоносна система» будь-якої держави та одна з найважливіших складових частин сучасної ринкової економіки, від стабільного та динамічного функціонування якої залежить не лише розвиток сфери банківських послуг, а й соціальний та економічний розвиток держави.

Процеси, які спостерігаються у вітчизняній банківській системі на сучасному етапі її розвитку, а саме погіршення ліквідності та фінансо-

вої стійкості банків, скорочення їхньої ресурсної бази та посилення конкуренції, загострюють актуальність питання забезпечення фінансової безпеки банків, а тим самим банківської системи загалом, в умовах зростаючої відкритості економіки держави і послідовної її інтеграції у світове господарство.

Ця ситуація зумовлена впливом чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, які роблять її мінливою та вразливою, що спричиняє недовіру населення. Саме тому проблема забезпечення фінансової безпеки банківської системи є доволі актуальною і має розглядатися як системоутворюючий елемент нейтралізації структурних дисбалансів економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематику оцінювання та забезпечення фінансової безпеки банківської системи досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, такі як О.І. Барановський, М.Р. Барилюк, О.Б. Васильчишин, С.В. Добринь, І.Б. Убілава, О.П. Кириленко, В. Гамза, О.В. Стащук, І. Шумпетер, О.А. Сергієнко, Д.В. Шиян, І.М. Чуйко, Я.Ю. Солдатова та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених фінансовій безпеці банківської системи, не досить уваги приділено питанню впливу та ідентифікації загроз, що впливають на функціонування банківських установ.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є виокремлення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на фінансову безпеку банківської системи, та дослідження зміни показників банківської діяльності під їхнім впливом.

Виклад основного матеріалу. Банківська система будь-якої держави, особливо тієї, яка перебуває в кризовому стані, незалежно від її економічної моделі та організації суспільних відносин, відіграє провідну роль у забезпеченні руху грошових потоків, тим самим створюючи базові передумови суспільного відтворення. Саме від того, наскільки високим є рівень фінансової безпеки банківської системи, залежить не лише ефективність її функціонування та економічна стабільність суспільства, але й фінансова міцність та національна безпека держави.

Ґрунтовне дослідження суті фінансової безпеки проведено О.І. Барановським, який розглядає поняття фінансової безпеки банку як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану банківської установи дії або обставини ліквідовані або зведені до такого рівня, за якого вони не можуть завдавати збитків функціонуванню банку, збереженню і відтворенню його майна, інфраструктури, а також перешкоджати досягненню банком статутних цілей [1].

Розглядаючи питання ризиків, що притаманні банківській діяльності, більшість авторів визначають їхній безпосередній зв'язок із безпекою як окремої банківської установи, так і всієї банківської системи. З одного боку, збільшення ризикованості господарської діяльності приводить до зниження рівня фінансової безпеки об'єкта господарювання, а з іншого – надмірне уникання ризику провокує зниження ділової активності, що також робить його уразливим на фоні більш активних учасників конкурентного ринку. Таким чином, фінансова безпека банку, банківської системи і країни загалом залежить не від кількості економічних ризиків, а від правильної політики прийняття управлінських рішень у змінних умовах сучасного

ринку. Найбільш точна класифікація ризиків надається Л.О. Примостокою у [2] під час їх розподілу з погляду джерел виникнення та можливостей управління. Так, автор поділяє ризики на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх ризиків належать: макроекономічні, політичні, правові, ризик країни та інфляційний. Внутрішні поділяються на:

1) фінансові:

– цінові (валютний, відсотковий, фондовий, зміни цін на нематеріальні інструменти, зміни цін на немонетарні інструменти);

– нецінові (кредитний ліквідності, кредитний неплатоспроможності, варіабельності дохідності банку, окремих банківських портфелів);

2) функціональні: операційний, технологічний, стратегічний, зловживань, трансакції та документарний.

Формування економіки ринкового типу в умовах посилення впливу макроекономічної нестабільності спричиняє появу нових та посилення впливу наявних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру. Вплив загроз зовнішнього середовища на вітчизняну банківську систему неможливо контролювати, а також неможливо впливати на них, оскільки вони пов'язані з процесами глобалізації, поглибленням фінансової кризи та конкуренції, на відміну від загроз внутрішнього характеру, які перешкоджають процесу реалізації стратегічних напрямів розвитку банків із погляду прибутковості, однак на них можна впливати та мінімізувати.

Класифікацію системи загальних загроз внутрішнього і зовнішнього середовища, які здійснюють негативний вплив на банківську систему, було сформовано такими вченими, як І.І. Д'яконова та Д.В. Шиян, і вона вважається найпоширенішою та продуктивною в узагальненні джерел впливу (табл. 1) [3].

Отже, до зовнішніх загроз належать ті, які є результатом впливу зовнішнього середовища на діяльність банку, а внутрішні або є частиною внутрішнього середовища банку, або безпосередньо генеруються ним.

Найчастіше спостерігається взаємний вплив цих загроз, і нині банківська система перебуває у невизначеності та під їхнім значним впливом. Для відстеження загроз діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі й банків, використовують дослідження результатів їхньої діяльності.

Так, починаючи з 2014 року Національний банк України активно проводить політику реформування фінансового сектору, яка спрямована на три основні сфери – внутрішню трансформацію, реформу банківського сектору та розвиток фінансового сектору у широкому контексті [4]. Один із основних кроків, який упроваджує НБУ задля стабільності, гнучкості та безпеки фінансової системи, – це очищення фінансового сектору (рис. 1), суть якого полягає у функціонуванні на ринку стабільних бан-

ків, які б забезпечували збереження безпеки та рівня довіри до вітчизняної банківської системи.

Можна побачити, що протягом аналізованого нами періоду кількість діючих банків скоротилася більш ніж у 2 рази, що певним чином свідчить про те, що регулятор в особі НБУ намагається залишити на ринку банківських послуг стійкі та надійні банківські установи задля забезпечення фінансової стійкості, а тим самим – фінансової безпеки банківської системи.

Варто зазначити, що на фінансову безпеку банківської системи України досить сильно впливають банки з іноземним капіталом, а особливо банки з державним російським капіталом, які досить часто використовуються для політичного та економічного тиску.

Для того щоб проаналізувати сучасний стан фінансової безпеки вітчизняної банківської системи, насамперед необхідно розглянути активи банківської системи України (рис. 2), оскільки проблемним залишається питання обсягів проблемних кредитів, а передусім неякісних кредитів, які негативно впливають на ліквідність та фінансову стійкість кожного окремого банку і банківської системи загалом та на їхню фінансову безпеку.

Структуру активів банку станом на 01.01.2019 р. порівняно з 01.01.2018 р. показує, що кредити надані (01.01.2019 – 1 118 860 млн. грн., порівняно з аналогічним періодом – 1 036 745 млн. грн.) становлять основну частину активів банківської системи (01.01.2019 – 1 359 703 млн. грн., порівняно з 01.01.2018 – 1 333 831 млн. грн.) [5]. Оскільки кредитні операції становлять основну частину активів банківської системи, слід зазначити, що є можливість виникнення кредитного ризику, який може суттєво вплинути на діяльність кожного окремого банку і банківської системи загалом.

Ці тенденції негативно впливають на результати фінансової безпеки банків, породжують певні труднощі для позичальників та кредиторів, провокують недовіру до банківської системи з боку населення та ускладнюють діяльність з організації та управління банком. Ця ситуація чинить значний дестабілізуючий вплив на функціонування економіки України загалом, та банківської системи зокрема.

Ще одним фактором функціонування установи банку та забезпечення її фінансової безпеки виступає рівень прибутковості банківської діяльності.

Прибуток банку свідчить про стійке перевищення доходу від його активних операцій та

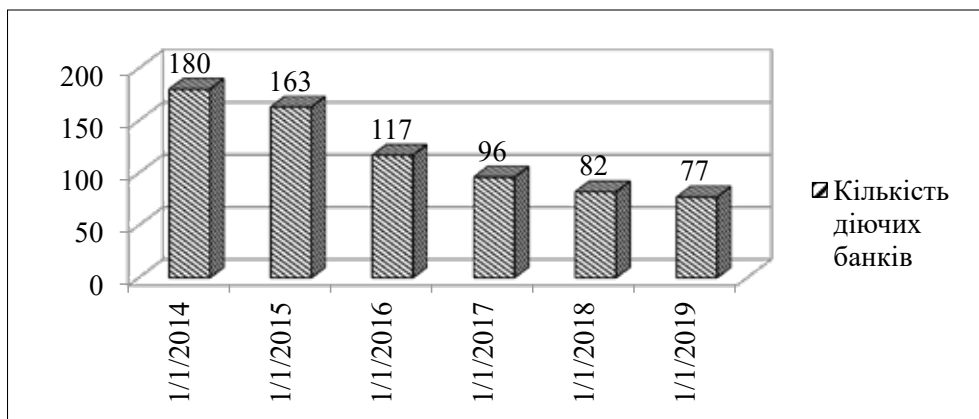


Рис. 1. Динаміка кількості діючих банків

Джерело: складено авторами за [5]

Таблиця 1

Узагальнення загроз фінансовій безпеці банківської системи [3]

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
<ul style="list-style-type: none"> – ринкові ризики і глобальні банківські кризи; – кризовий стан економіки; – політична нестабільність у державі; – відсутність або недосконалість основних законодавчих актів; – невідповідність між правовою базою і реальною ситуацією; – інфляція; – значні коливання курсу національної валюти щодо інших валют; – відсутність стабільності податкової, кредитної та страхової політики; – низький рівень довіри до банків. 	<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість організації системи фінансового менеджменту в банку; – недотримання банком показників ліквідності, та встановлених НБУ нормативів; – зловживання і некомпетентність службовців банку; – слабкість маркетингової політики банку; – низький рівень залучення іноземної валюти і готівки в національній валюті, що є в населення.

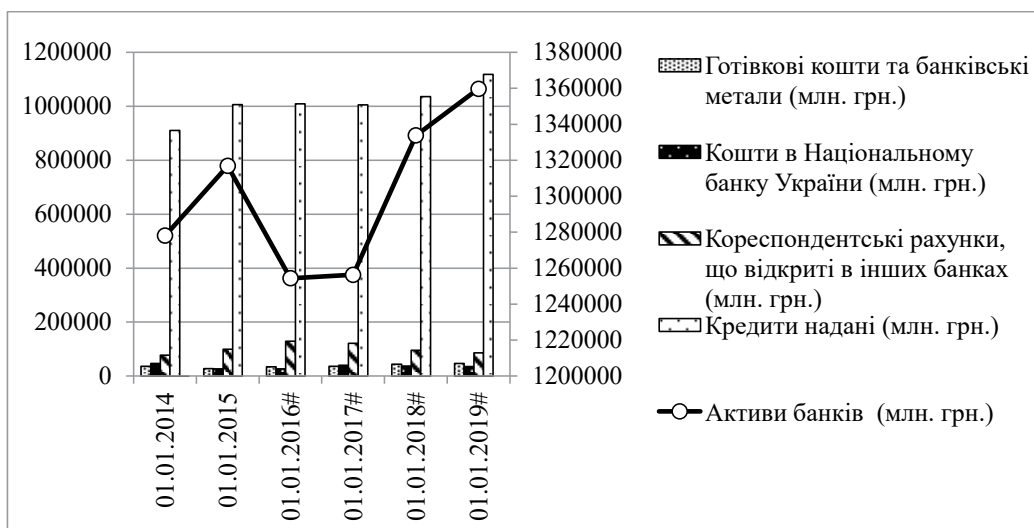


Рис. 2. Динаміка основних показників структури активів банківської системи

Джерело: складено авторами за [5]

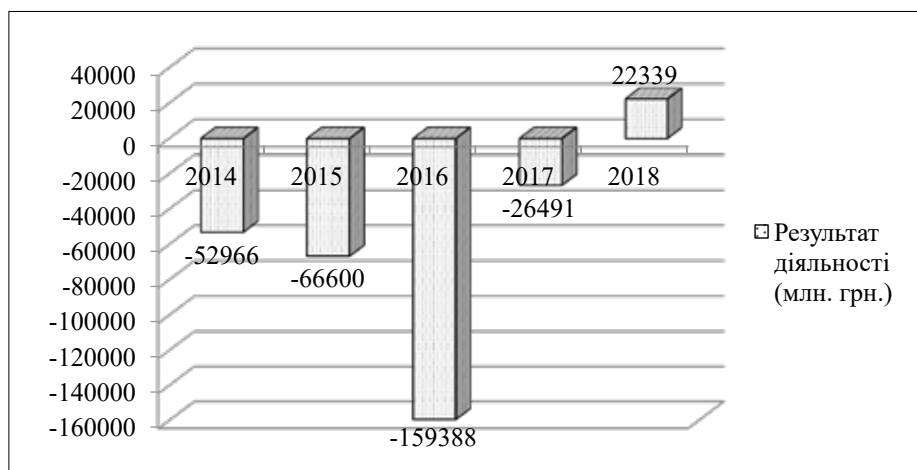


Рис. 3. Динаміка результатів діяльності банківської системи

Джерело: складено авторами за [5]

ціни, яку сплачує установа банку за мобілізацію фінансових ресурсів для їх проведення. Достатній рівень прибутковості забезпечує ефективне та динамічне функціонування банку в багатьох напрямках його діяльності. Також слід зазначити, що, як і на будь-який показник діяльності банківської системи, на динаміку доходів впливають певні фактори, які відображаються на результаті.

Після збиткових для банківської системи 2014–2017 років у 2018 році фінансовий результат банків становив 22 339 млн. грн. (рис. 3), що свідчить про покращення стану фінансової безпеки банківської системи за рахунок активізації банками кредитування, зниження банками відсоткових ставок за вкладками громадян упродовж більшої частини року і значного зменшення обсягів формування резервів [6].

Отже, політика, щодо банківської системи має полягати в тому, щоб зменшити перелік ризиків, а тим самим і їхній вплив на неї задля сприяння підвищенню стабільності на фінансових ринках; посиленню захисту грошових коштів суб'єктів господарювання; посиленню послідовності правил для кредитних установ. Усі ці правила мають посприяти встановленню на ринку банківських послуг фінансової стійкості, а тим самим фінансової безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, таким чином можна дійти висновку, що фінансова безпека кожного окремого банку виступає однією з найважливіших складових частин фінансової безпеки не лише вітчизняної банківської системи, а й національної економіки загалом.

Ситуація, що склалася з фінансовою безпекою української банківської системи, формується не

лише під впливом факторів соціального, політичного та економічного характеру, а й під впливом загальноекономічної стабільності, оскільки вона є частиною загальноекономічного комплексу, що безпосередньо взаємодіє з економікою держави та відіграє значну роль в економічних процесах.

Результати оздоровлення банківської системи значною мірою залежатимуть від упровадження ефективного механізму управління зовнішніми та внутрішніми ризиками і здатності банківських установ їх мінімізувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І Специфіка фінансової безпеки в банківській сфері. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 9. С. 17–23.
2. Примостка Л.О. Економічні ризики в діяльності банків. *Банківська справа*. 2004. № 3. С. 16–23.
3. Лісняк А.Є. Чинники фінансової безпеки банків. *Вісник університету банківської справи*. 2017. № 3(30). С. 77–82.
4. Два роки Реформи фінансового сектору *Офіційний сайт Національного банку України* : веб-сайт. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=33202034> (дата звернення: 19.11.2019).
5. Основні показники діяльності банків України *Офіційний сайт НБУ* : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 19.11.2019).
6. Прибуток українських банків досяг історичних максимумів за 2018 рік *Офіційний сайт 5 Каналу* : веб-сайт. URL: <https://www.5.ua/ekonomika/prybutok-ukrainskykh-bankiv-dosiah-istorychnykh-maksymumiv-za-2018-rik-186191.html> (дата звернення: 19.11.2019).

REFERENCES:

1. Baranovskiy O. I. (2014) Spetsyfika finansovoi bezpeky v bankivskii sferi. [Specifics of financial security in the banking sector]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 9, pp. 17–23.
2. Prymostka L. O. (2010) Ekonomichni ryzyky v diialnosti bankiv [Economic risks in the activities of banks]. *Bankivska sprava*, no 3, pp. 16–23.
3. Lisnjak A.Je. (2017) Chynnyky finansovoji bezpeky bankiv. [Factors of financial security of banks]. *Univertsytetu bankivskojji spravy*, no. 3(30), pp. 77–82.
4. Dva roky Reformy finansovoho sektoru *Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy* : Available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=33202034> (accessed 11 November 2019).
5. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy *Ofitsiynyi sait NBU* : Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed 11 November 2019).
6. Prybutok ukrainskykh bankiv dosiah istorychnykh maksymumiv za 2018 rik *Ofitsiynyi sait 5 Kanalu* : Available at: <https://www.5.ua/ekonomika/prybutok-ukrainskykh-bankiv-dosiah-istorychnykh-maksymumiv-za-2018-rik-186191.html> (accessed 11 November 2019).

Pasichnyk IrynaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Educational Institution "Banking University"**Kurochkin Serhii**

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Educational Institution "Banking University"**FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE UNDER TODAY**

The banking system is "the circulatory system" of any state and one of the most important components of a modern market economy, which depends not only on the development of banking services but also on the social and economic development of the state on the stable and dynamic functioning.

The processes observed in the domestic banking system at the present stage of its development, namely, deterioration of banks' liquidity and financial stability, reduction of their resource base and increased competition, exacerbate the urgency of ensuring the financial security of banks, and thus the banking system as a whole, in the conditions the increasing openness of the state's economy and its consistent integration into the world economy.

Since 2014, the National Bank of Ukraine has been actively pursuing a policy of financial sector reform that focuses on three main areas – internal transformation, banking sector reform and financial sector development in a broad context.

During 01.01.2014–01.01.2019 the number of operating banks decreased more than 2 times, which in a way indicates that the regulator in the person of the NBU is trying to keep stable and reliable banking institutions in the market of banking services, in order to ensure financial stability, and thus the financial security of the banking system.

Also, the financial security of the banking system of Ukraine is strongly influenced by banks with foreign capital, and especially banks with state Russian capital, which are quite often used for political and economic pressure.

The current state of financial security of the domestic banking system is primarily characterized by the assets of the banking system of Ukraine. As credit operations make up the bulk of the banking system's assets (as of 01.01.2019), it should be noted that there is a potential for credit risk, which can significantly affect the activity of each individual bank, and thus the banking system as a whole.

The dynamics of banking system performance during 2014–2018 showed that after the losses for the banking system 2014–2017, in 2018 the financial result of banks amounted to UAH 22339 million, which indicates an improvement in the financial security of the banking system due to the activation of banks lending, a reduction in banks' interest rates on deposits for most of the year, and a significant reduction in reserves.

Thus, the situation with the financial security of the Ukrainian banking system is shaped not only by the influence of social, political and economic factors, but also by the influence of the general economic stability, as it is part of the general economic complex, which directly interacts with the state economy and plays a significant role in the economic processes.

The results of improving the banking system will depend to a large extent on the implementation of an effective mechanism for managing external and internal risks and the ability of banking institutions to minimize them.

НОВІТНІ ФОРМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ

THE NEWEST FORMS OF NON-CASH PAYMENTS ARE IN CONTEXT OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF BANKS

УДК 336.717

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-92>**Пасічник І.В.**

к.е.н.,

доцент кафедри «Фінанси, банківська
справа та страхування»Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»**Лозовий С.В.**

студент

Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»**В'язовий С.М.**

аспірант

Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»

У статті розглянуто інноваційні банківські продукти, пов'язані з проведенням безготівкових розрахунків у контексті підвищення конкурентоспроможності банків. Проаналізовано переваги та недоліки безготівкових розрахунків. Досліджено основні тенденції розвитку безготівкових платежів і технології самообслуговування клієнтів банків в Україні, висвітлено напрями подальшого розвитку безготівкових платежів і систем самообслуговування. Узагальнено статистичні показники стосовно платіжної інфраструктури в Україні та трендів розвитку операцій, проведених із використанням безготівкових платіжних засобів. Доведено, що активізація безготівкових розрахунків дає змогу істотно зменшити витрати щодо підтримки готівкового обігу та стає додатковим джерелом залучення коштів населення у національну економіку загалом і банківський сектор зокрема. Зроблено висновок, що для забезпечення власної конкурентоспроможності, розширення клієнтської бази та забезпечення ефективного розвитку банківські установи повинні постійно працювати над упровадженням нових інноваційних форм безготівкових розрахунків.

Ключові слова: банківські продукти, безготівкові розрахунки, платіжні картки, конкурентоспроможність банку, інновація, cashback.

В статье рассмотрены инновационные банковские продукты, связанные с прове-

дением безналичных расчетов в контексте повышения конкурентоспособности банков. Проанализированы преимущества и недостатки безналичных расчетов. Исследованы основные тенденции развития безналичных платежей и технологий самообслуживания клиентов банков в Украине, освещены направления дальнейшего развития безналичных платежей и систем самообслуживания. Проведен обзор статистических показателей относительно платежной инфраструктуры в Украине и трендов развития операций, проведенных с использованием безналичных платежных средств. Доказано, что активизация безналичных расчетов дает возможность существенно уменьшить расходы по поддержке наличного обращения и становится дополнительным источником привлечения средств населения в национальную экономику в целом и банковский сектор в частности. Сделан вывод, что для обеспечения собственной конкурентоспособности, расширения клиентской базы и обеспечения эффективного развития банковские учреждения должны постоянно работать над внедрением новых инновационных форм безналичных расчетов.

Ключевые слова: банковские продукты, безналичные расчеты, платежные картки, конкурентоспособность банка, инновация, cashback.

The article considers innovative banking products related to the non-cash payments in the context of improving competitiveness of banks. The advantages and disadvantages of the non-cash payments are analyzed. Advantages of non-cash over cash settlements for bank clients are determined: convenience of payments for goods, works, services, reliability, practicality; for banks there are the increase of competitiveness and prestige, optimization of expenses related to cash flow. The basic tendencies in development of non-cash payments and self-service technologies of banks' clients in Ukraine are investigated, directions for further development of non-cash payments and self-service systems are highlighted. The statistics on the payment infrastructure in Ukraine and the trends in the development of non-cash transactions are generalized. The current state of the Ukrainian banking system and development forecasts for the near future make us aware of the relevance of such a characteristic of a banking organization as innovation. Constant adherence to the principles of innovation policy is a major factor in the success of any bank. At the present stage of development of the financial market under the permanent influence of scientific and technological progress, the life cycle of banking services is rapidly reduced, competition is intensified, and the requirements of the consumer for banking services and methods for obtaining them are increasing. In order to survive in such conditions, a commercial bank is forced to update its services, look for new areas of activity, improve its production and management processes constantly. It is proved that the expansion of non-cash payments makes it possible to reduce the cost of supporting cash circulation significantly and becomes an additional source of raising public funds to the national economy as a whole and the banking sector in particular. The tendency of the banking services market development is distinguished, they are the permanent modifications of the external environment, the intensification of competition, first of all. It is concluded that in order to ensure their own competitiveness, expand the customer base and ensure effective development, banking institutions must constantly work on introducing new innovative forms of non-cash payments.

Key words: banking products, non-cash payments, charge cards, competitiveness of bank, innovation, cashback.

Постановка проблеми. У процесі розвитку економічних відносин, технічних та організаційних інновацій однією з нагальних проблем є сьогодні проблема підвищення прозорості діяльності суб'єктів господарювання, їхніх грошових потоків за рахунок поширення та оптимізації безготівкових розрахунків. Система безготівкових розрахунків відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, а саме сприяє зменшенню частки тіньового сектору економіки та стійкості грошового обігу та підвищенню активності населення

як учасника банківської системи країни тощо. На сьогоднішньому етапі розвитку вітчизняної банківської системи для безготівкових розрахунків характерний безперервний розвиток і видозміна технологій, застосовуваних під час їх здійснення, вони стають одним головних каналів розширення клієнтської бази банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на виняткову актуальність, дослідження проблем розвитку електронних банківських послуг у сфері розрахунків широко відобра-

жаються у працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Теоретико-методологічними питаннями розроблення, впровадження та реалізації банківських послуг присвячено роботи таких учених, як Ю. Бажал, Дж. Ван Дейн, А. Гальчинський, М. Міллер, Х. Мінські, Ф. Мишкін, Р. Мертон, П. Туфано, Дж.К. Ван Хорн, Дж. Фіннерті, Л. Федулова, У. Шарп.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних положень та методологічних підходів до розвитку банківських послуг у сфері безготівкових розрахунків зробили провідні вчені-економісти: О.Д. Вовчак, І.Я. Карчева, І.С. Кравченко, Л.С. Співак, В. Прушківський, І.О. Трубін, Т.С. Шалига та ін.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є аналіз стану системи безготівкових розрахунків в умовах цифровізації економіки України, дослідження нових банківських продуктів та їхнього впливу на конкурентоспроможність банків.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток економіки засвідчує, що сфера послуг, включаючи банківські, відіграє у ній головну роль. Банківські послуги, що почали активно розвиватися наприкінці ХХ – на початку ХХІ століття, стали потужним джерелом розвитку не лише фінансової сфери, але й міжнародної економіки загалом. Сьогодні банки є одним з найбільш впливових суб'єктів економіки, а банківські послуги визначають вектори економічного розвитку не лише окремих регіонів, але й цілих країн.

Характерною тенденцією розвитку ринку банківських послуг є перманентні модифікації зовнішнього середовища, передусім – загострення конкуренції. Дослідження показують, що в сучасних умовах відбувається кардинальна трансформація характеру банківської конкуренції та особливостей формування конкурентних переваг банків. В Україні посилення конкурентної боротьби дедалі більше змушує банки змінювати стратегію з традиційної на клієнтоорієнтовану, за якої першочерговим завданням банку стає максимальне задоволення інтересів і потреб клієнтів. Завдяки тим зручностям, які надають нові інструменти розрахунків, які стали альтернативними засобами готівці, електронні банківські послуги із застосуванням нових форм безготівкових розрахунків набувають широкого застосування в Україні.

Переваги безготівкових розрахунків перед розрахунками паперовими грошима очевидні: зручність оплати за товари, роботи, послуги, надійність, практичність – для клієнтів банку; підвищення конкурентоспроможності та престижу, оптимізація витрат, що пов'язані з оборотом готівкових грошей – для банків [1].

Однією з основних причин, які перетворюють конкуренцію у банківському секторі на головний чинник його розвитку, є конкурентна боротьба, що йде за споживача, яка приводить до розши-

рення асортименту послуг та витіснення з ринку неякісних. Задля того, аби успішно існувати у конкурентному середовищі, протидіяти як банкам-конкурентам, так і конкуруючим небанківським організаціям, залучати до користування своїми банківськими послугами клієнтів і бути при цьому не лише прибутковою, але й надійною та стійкою фінансовою установою, кожен банк повинен мати високий рівень конкурентоспроможності шляхом введення нових банківських продуктів та послуг. Найбільш перспективним напрямом нині є нові форми безготівкових розрахунків.

Згідно з дефініцією, що надає Національний банк України, безготівкові розрахунки (cashless payments) – перерахування певної суми коштів із рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [2].

Оскільки безготівкові розрахунки мають важливе значення для подальшого розвитку національної економіки, потрібно розглянути їхні переваги, серед яких:

- Підвищення бази оподаткування від прозорого ведення бізнесу. Перехід на безготівковий розрахунок дозволяє податковій службі та банкам контролювати рух грошових коштів юридичних і фізичних осіб.

- Зниження обсягів тіньової економіки та декриміналізація. Зменшуються можливості відмивання грошей, хабарництва, ухилення від сплати податків.

- Скорочення витрат: обслуговування грошового обігу, друк банкнот тощо. Перехід на безготівкові розрахунки зменшує витрати на карбування, друкування та обслуговування готівки.

- Підвищення захисту від шахрайських дій (пограбування, підроблення банкнот тощо). Оскільки кошти знаходяться на особистому рахунку, злочинцям складніше ними заволодіти.

- Розширення клієнтської бази за рахунок додаткових переваг, акцій (cross-sales, co-brand, cash-back, rewards)

- Зростання комісійного доходу, ліквідності.

- Зниження ризику неповернення коштів збільшує доступність і здешевлює кредитування як для підприємств, так і для населення.

- Зручність у використанні (досить мати платіжну карту або взагалі телефон чи смарт-годинник, щоб зробити оплату).

- Доступ до додаткових сервісів та можливостей (Apple pay, Android pay, Google pay, e-banking)

- Можливість отримувати доходи легальним шляхом (уникнення зарплат «у конвертах»).

Хоча використання безготівкових розрахунків і має велику кількість переваг, все ж є чинники, які

заважають швидкому темпу зростання обсягів їх використання, серед яких можна виділити:

- Слабкий рівень законодавчої бази щодо регулювання безготівкових розрахунків
- Недостатній рівень розвитку інфраструктури та кількості безготівкових операцій серед населення країни.
- Більшість сум грошових коштів провадиться за рахунок готівкових.
- Недовіра населення до банківських установ.
- Слабкий рівень фінансової грамотності громадян.
- Наявний невисокий рівень платоспроможності населення.
- Відсутній інтерес у особи, яка займається підприємницькою діяльністю, до введення безготівкових розрахунків у власну справу.

На наш погляд, одним із головних кроків із розширення й активізації безготівкових розрахунків повинна стати оптимізація інфраструктури для використання розрахункових карт, мобільних гаманців, оплати через інтернет тощо.

На ринку України спостерігається стабільний позитивний тренд зростання частки безготівкових операцій та платіжної інфраструктури. Як можна побачити на рис. 1, кількість платіжних терміналів у динаміці з 2016 по 2019 рік постійно збільшується. Лише у I кварталі 2019 року кількість платіжних терміналів зросла на 3% і становить 306,2 тис. штук, кількість торговельних POS-терміналів та

суб'єктів господарювання, які приймають платіжні картки, також має висхідну динаміку (збільшилася на 4% до 289,6 тис. штук та на 2% до 212,2 тис. штук відповідно). Кількість банкоматів знизилася до 19,9 тис. штук (на 0,4%), що може свідчити про поступову відмову від готівкового способу розрахунків та адаптацію населення до безготівкових розрахунків. Розглядаючи забезпеченість населення терміналами в географічному розрізі, можемо констатувати, що найменшою кількістю таких пристроїв на 1 мільйон населення оснащені Луганська, Донецька та Закарпатська області.

На рисунку 2 наочно проілюстровано, що клієнти все ще використовують готівку у своїх розрахунках. Але спостерігається зростаюча динаміка використання безготівкових розрахунків. І цей розрив поступово зменшується.

Така тенденція вказує на те, що клієнти все ж мають певну недовіру до банківських установ, а також слабку обізнаність у правилах використання банківських послуг. Хоча, якщо розглядати кількість операцій, тут можна побачити суттєву різницю між готівковими операціями та безготівковими (рис. 3). Це свідчить про те, що банками був вибраний правильний вектор розвитку вдосконалення власних послуг і правильна маркетингова політика щодо збільшення кількості безготівкових операцій.

Для підвищення інтересу суб'єктів господарювання й населення України до безготівкових роз-



Рис. 1. Платіжна інфраструктура України

Джерело: [3]

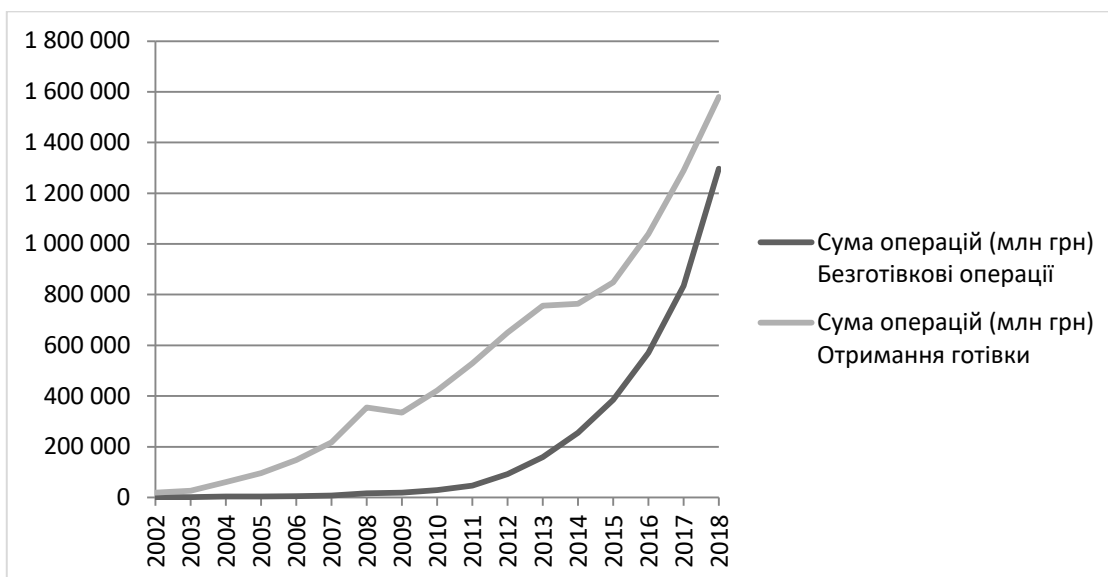


Рис. 2. Динаміка сум готівкових та безготівкових операцій

Джерело: [3]

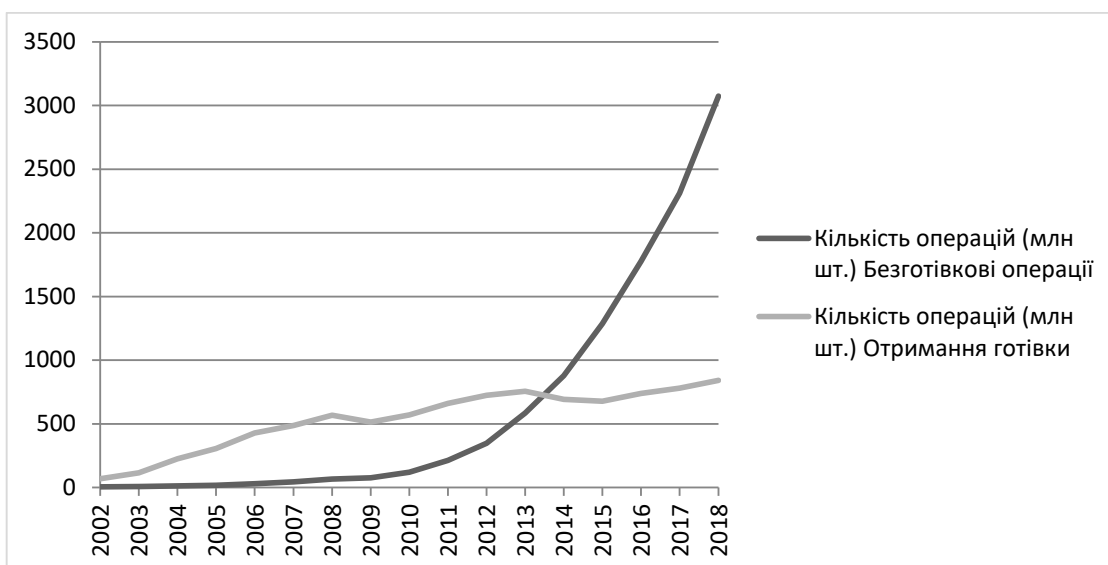


Рис. 3. Динаміка кількості готівкових та безготівкових операцій [3]

Джерело: [3]

рахунків, беззаперечно, потрібні глибші зміни у сферах законодавства, безпеки та підвищення фінансової грамотності українців. Саме зміна звичок споживачів та мотивація оплат у безготівковій формі має основний вплив на темпи розвитку вітчизняної економіки.

Сучасний стан банківської системи України і прогнози розвитку на найближче майбутнє змушує усвідомити актуальність такої характеристики банківської організації, як інноваційність. Постійне дотримання принципів інноваційної політики є головним чинником успіху будь-якого банку[4]. На сучасному етапі розвитку фінансового ринку під

перманентним впливом науково-технічного прогресу швидко скорочується життєвий цикл банківської послуги, загострюється конкуренція, підвищуються вимоги споживача до банківських послуг та способів їх одержання. Щоб вижити в таких умовах, комерційний банк змушений постійно оновлювати свої послуги, шукати нові сфери діяльності, удосконалювати свої виробничі та управлінські процеси.

Однією з новацій, що дає змогу залучити клієнтів до безготівкових розрахунків, є система cashback, яка, незважаючи на простоту своїх процесів, дає вагомий маркетинговий результат [5].

Принцип дії цієї системи полягає в тому, що, коли покупець придбав товар за допомогою картки, магазин платить комісію банку, а банк повертає частину цієї суми у вигляді відсотків покупцю. Нині в Україні cashback сплачують «Альфа-Банк», Monobank, OTP Bank та інші банки.

Наступним етапом новацій стало введення 1 листопада 2017 року системи Google Pay, а 17 травня 2018 року – Apple Pay, які дали змогу своїм клієнтам прив'язувати банківські рахунки у системі та розплачуватися телефоном, який наділений системою NFC, або smart-годинником з такою ж системою.

Відповідно до дослідження компанії KPMG 2019 року, банківську систему України протягом десятиліття очікують глобальні трансформації, пов'язані з розквітом штучного інтелекту, який буде слугувати фінансовим консультантом для споживачів банківських послуг; створення нових каналів комунікації з клієнтами та широким упровадженням цифрових валют і нових форм розрахунків [6].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна дійти висновку, що для забезпечення власної конкурентоспроможності, розширення клієнтської бази та забезпечення ефективного розвитку банківські установи повинні постійно працювати над упровадженням нових інноваційних форм безготівкових розрахунків. Перехід до масових безготівкових розрахунків дасть змогу істотно зменшити витрати щодо підтримки готівкового обігу та стане додатковим джерелом залучення коштів населення у національну економіку загалом і банківський сектор зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діденко Сергій. Економіка майбутнього: тенденції та перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні: веб-сайт. URL: <https://ua.news/ua/ekonomika-majbutnogo-tendentsiyi-ta-perspektyvy-rozvytku-bezgotivkovykh-rozrahunkiv-v-ukrayini/> (дата звернення: 23.11.2019).

2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22.

3. Учасники платіжного ринку зможуть детальніше аналізувати поведінку держателів платіжних карток та тенденції розвитку ринку Офіційний сайт Національного банку України : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=96085848&cat_id=55838 (дата звернення: 23.11.2019).

4. Що відбудеться з банками до 2030 року. Дослідження: веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/09/19/651791/> (дата звернення: 23.11.2019).

5. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. Класичний приватний університет. 2017. № 3. С. 69–70.

6. Радова Н.В. Передумови забезпечення конкурентоспроможності банків України. Економіка і Суспільство. 2017. № 8. С. 659–665.

REFERENCES:

1. Didenko Serhii. Ekonomika maibutnoho: tendentsii ta perspektyvy rozvytku bezgotivkovykh rozrahunkiv v Ukraini: veb-sait. Available at: <https://ua.news/ua/ekonomika-majbutnogo-tendentsiyi-ta-perspektyvy-rozvytku-bezgotivkovykh-rozrahunkiv-v-ukrayini/> (accessed 23 November 2019).

2. Instruksiia pro bezgotivkovi rozrahunky v Ukraini v natsionalnii valiuti // Postanova Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy vid 21.01.2004 r. № 22.

3. Uchasnyky platizhnoho rynku zmozhut detalnishe analizuvaty povedinku derzhateliv platizhnykh kartok ta tendentsii rozvytku rynku Ofitsiyni sait Natsionalnogo banku Ukrainy: veb-sait. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=96085848&cat_id=55838 (accessed 23 November 2019).

4. Shcho vidbudetsia z bankamy do 2030 roku. Doslidzhennia: veb-sait. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/09/19/651791/> (accessed 23 November 2019).

5. Pantielieieva N. M. (2017) Finansovi innovatsii v umovakh tsyfrovizatsii ekonomiky: tendentsii, vyklyky ta zahrozy [Financial innovation in the digital economy: trends, challenges and threats]. Classical Private University, no. 3, pp. 69–70.

6. Radova N. V. (2017) Peredumovy zabezpechenia konkurentospromozhnosti bankiv Ukrainy [Preconditions for ensuring the competitiveness of Ukrainian banks]. Economy and Society, no. 8, pp. 659–665.

Pasichnyk Iryna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and the Financial
and Economic Security
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

Lozovyi Serhii

Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

Viazovyi Serhii

Postgraduate Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

THE LATEST FORMS OF NON-CASH PAYMENTS IN CONTEXT OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF BANKS

Relevance of the research. In the process of developing technical, economic and organizational relations and their innovative components, there is a need to control the transparency of the activities of economic entities, improve their cash flows by expanding, optimizing and creating a non-cash payments secure system, which will be able to satisfy the needs of customers. Since the system of non-cash payments plays an important role in the development of the national economy, it is the continuous development and modification of technologies used in their implementation that accordingly remain distinctive, they become one of the main channels of expansion of the bank's client base.

Purpose of the article. To analyze and provide the qualitative assessment of the state of development of the non-cash payments system, to distribute the latest financial services and products in different spheres of economy and among different segments of the population by the banking system of Ukraine. Also, to point out the level of development of non-cash payments in the banking sector of the economy, using certain examples. To identify the problems at the present stage, which impede and hinder the development of these processes, as well as to outline measures to accelerate the improvement of the banking sector of the economy in Ukraine, taking into account the solutions to the problems described in the article.

Methodology. To achieve the purpose of the article, the following research methods were applied: diagram and tabular methods, factor analysis, data synthesis, comparison, analogy, scientific abstraction and generalization.

Results. Presently, banks are one of the most significant business entity, and banking services determine the trajectories of economic development not only in individual regions but also in whole countries.

The tendency of the banking services market development is distinguished, they are the permanent modifications of the external environment, the intensification of competition, first of all. The researches show that in the present context there is a radical transformation of the nature of banking competition and the peculiarities of the formation of banks' competitive advantages. In Ukraine, the intensification of competition is increasingly forcing banks to change strategy from traditional to customer-oriented, whereby the highest priority of the bank is to satisfy customers' interests and needs. Due to the convenience of new payment tools that have become an alternative means of cash, electronic banking services with the new forms of non-cash payments are becoming widespread in Ukraine.

The advantages and disadvantages of the non-cash payments are analyzed. Advantages of non-cash over cash settlements for bank clients are determined: convenience of payments for goods, works, services, reliability, practicality; for banks there are the increase of competitiveness and prestige, optimization of expenses related to cash flow.

Practical value. Such sustainable development can be achieved through the expansion of non-cash payments by optimizing and increasing the branching of the banking infrastructure for the use of charge cards, mobile wallets, Internet payments, etc. Also, more profound changes are needed in the areas of legislation, security and financial awareness of the Ukrainians. It is the change in consumer habits and the motivation for non-cash payments that has a major impact on the pace of development of the domestic economy. As the life cycle of banking services is reducing rapidly, competition is intensifying, consumer demands for banking services and ways of obtaining them are increasing, commercial banks must also upgrade their services, seek new business areas, improve their production and management processes. Switching to mass non-cash payments makes it possible to reduce the cost of supporting cash circulation significantly and becomes an additional source of raising public funds to the national economy as a whole and the banking sector in particular.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ І НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ КРАЇН ЄС

ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF UKRAINIAN NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS AND THE WAYS TO INCREASE IT DRAWING ON EU COUNTRIES INNOVATIVE APPROACHES

У статті досліджено сучасний стан пенсійної системи та системи недержавних пенсійних фондів (НПФ) України. Порівняно якісну й кількісну структури інвестиційних портфелів НПФ України та економічно розвинених країн. Проведено оцінювання ефективності управління активами НПФ за фінансовими показниками. Наведено класифікацію типів інвестиційних портфелів НПФ. Проведено кількісний аналіз ефективності системи НПФ за допомогою загально-економічних фінансових показників, зокрема загального рівня витрат, норми прибутку, коефіцієнтів чистого реального та номінального інвестиційного доходу, а також розраховано коефіцієнт знецінення пенсійних активів. Виявлено, що в Україні система НПФ є неефективною й не здатна виконати свої основні функції, такі як захист від інфляції та приріст пенсійних внесків, а також компенсувати адміністративні витрати. Обґрунтовано важливу роль НПФ як акумуляторів і розпорядників інвестиційних ресурсів. Надано практичні рекомендації щодо підвищення ефективності інвестиційної активності НПФ з урахуванням міжнародного досвіду.

Ключові слова: ефективність системи НПФ, загальний рівень витрат, норма прибутку, коефіцієнти чистого реального та номінального інвестиційного доходу, коефіцієнт знецінення пенсійних активів, інвестиційні інструменти, тип інвестиційного портфеля.

В статье исследовано современное состояние пенсионной системы и системы негосударственных пенсионных фондов (НПФ) Украины.

Сравнена качественная и количественная структуры инвестиционных портфелей НПФ Украины и экономически развитых стран. Проведено оцінювання ефективності управління активами НПФ по финансовым показателям. Приведена классификация типов инвестиционных портфелей НПФ. Проведен количественный анализ эффективности системы НПФ с помощью общезакономерных финансовых показателей, в частности общего уровня расходов, нормы прибыли, коэффициентов чистого реального и номинального инвестиционного дохода, а также рассчитан коэффициент обесценивания пенсионных активов. Выведено, что в Украине система НПФ является неэффективной и не способна выполнить свои основные функции, такие как защита от инфляции и прирост пенсионных вкладов, а также компенсировать административные расходы. Обоснована важная роль НПФ как аккумуляторов и распорядителей инвестиционных ресурсов. Предоставлены практические рекомендации по повышению эффективности инвестиционной активности НПФ с учетом международного опыта.

Ключевые слова: эффективность системы НПФ, общий уровень затрат, норма прибыли, коэффициенты чистого реального и номинального инвестиционного дохода, коэффициент обесценивания пенсионных активов, инвестиционные инструменты, тип инвестиционного портфеля.

УДК 336.767:368(477)

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-93>

Похилько С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
і підприємництва
Сумський державний університет
Миргородська В.С.
студентка
Сумський державний університет

The article discusses a number of issues, affecting the financial health of non-governmental pension funds (NGPF). It has been established that the performance of non-state retirement funds in such matters as saving and growth of pension savings depend on the efficiency of the investment allocation by management companies and the changes in profitability of the types of financial market instruments used by these funds. The qualitative and quantitative structures of the investment portfolios of the Ukrainian NGPF and similar funds in economically advanced countries were compared. The classification of types of investment portfolios of NGPF is given. It has been found that Ukrainian NGPF investments in government securities and bank deposits exceeded 90% of the portfolios, as the number of investment instruments is rather limited both at the legislative level and by the insufficient development of the financial market. The evaluation of NGPF asset management performance, using financial indicators, was carried out in the study. A quantitative analysis of the NGPF performance by means of general economic and financial indicators, in particular, total expense ratio, rate of return, net real and nominal investment income ratios and pension assets depreciation coefficient is presented. It has been determined that the income from investment activities does not cover the costs of the Ukrainian NGPF scheme such as investment intermediaries, asset management companies and pension trustees. Thus, the main factors contributing to the poor financial performance of Ukrainian NGPF are conservative structures of their investment portfolios, limited domestic investment opportunities on the financial market and relatively high level of administrative expenses. The article demonstrates that current investments under such conditions are unlikely to produce substantial returns to provide adequate pensions for retired persons in the future. The importance of lucrative investment allocation to NGPF for meaningful financial achievement is discussed in the paper. Practical recommendations, based on the successful development of EU NGPF schemes, are suggested in order to improve the productivity of the investment activity of Ukrainian NGPF.

Key words: performance of the NGPF's system, total expense ratio, rate of return, net real and nominal investment income ratios, pension assets depreciation coefficient, investment instruments, type of investment portfolio.

Постановка проблеми. Забезпечення гідного рівня життя громадян після завершення трудової діяльності є одним із основних завдань соціальної політики будь-якої держави. Однак пенсійна система України перебуває у кризовому стані й потребує вжиття заходів стосовно її активного реформування, спрямованих насамперед на роз-

виток системи недержавних пенсійних фондів (НПФ). Реальна дохідність інвестиційних портфелів НПФ набуває від'ємних значень, тобто дохід, отриманий від інвестиційної діяльності, не покриває інфляційних витрат. Така ситуація обумовлена домінуванням інструментів з фіксованим доходом у структурі інвестиційного портфеля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності системи НПФ знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як А. Соловйов [5], В. Марчук [14], І. Левченко [15], С. Науменкова [16], С. Максудов [17].

Міжнародні та неурядові організації також звертають увагу на важливість підвищення ефективності системи НПФ. Наприклад, у 2019 році презентовано проєкт USAID «Трансформація фінансового сектору» [8], а у 2017 році офісом з фінансового та економічного аналізу у ВРУ проведено дослідження «Оцінка ефективності топ-5 недержавних пенсійних фондів в Україні».

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні стану системи НПФ шляхом кількісного оцінювання її ефективності за допомогою таких загальноприйнятих фінансових показників, як коефіцієнти чистого реального та номінального інвестиційного доходу, норма прибутку, загальний рівень витрат, а також за авторською методикою оцінювання коефіцієнта знецінення пенсійних активів та якісної структури інвестиційних активів. Результати проведеного оцінювання слугуватимуть розробленню відповідних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування системи НПФ та пенсійної системи України загалом з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепцію сучасної трирівневої пенсійної системи було започатковано у січні 2004 року з прийняттям Законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [1] та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [2].

Нині основним джерелом доходів більшості українських пенсіонерів залишаються виплати з першого рівня (солідарної) системи загальнообов'язкового пенсійного державного страхування, яка перебуває у кризовому стані й не спроможна забезпечити гідний рівень життя громадян після завершення активної трудової діяльності. Станом на 1 липня 2019 року коефіцієнт заміщення пенсією втраченого заробітку, розрахований за показниками середньомісячної пенсії та середньомісячної заробітної плати, становив 27% [3; 4]. Таке значення не є достатнім і не відповідає рекомендаціям МОП, за якими нормативне значення показника має бути не нижчим 40% [5, с. 57].

Запровадження другого рівня пенсійної системи, а саме накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [1], систематично відтермінується. Міністерством соціальної політики заплановано введення цього рівня в дію 1 січня 2020 року [6].

Виплати з третього рівня пенсійної системи, а саме системи недержавного пенсійного забезпечення [2], не стали сьогодні додатковим джерелом доходу для пенсіонерів. Станом на 31 грудня

2018 року на ринку працювали лише 62 НПФ та 22 адміністратори пенсійних фондів [7]. Загальна сума накопичених пенсійних активів становила 2 754,2 млн. грн., тобто у розрахунку на одного учасника НПФ пенсійні активи становлять 3 210 грн. [8].

До системи недержавного пенсійного забезпечення було залучено 855 300 учасників, що становить лише 5% ринку праці в Україні. Більшість наявних учасників НПФ складають працівники, пенсійні плани яких фінансують їхні роботодавці, а самі вони не поповнюють свої пенсійні рахунки [7].

Станом на 31 грудня 2018 року роботодавці сплатили 91% (1 827,7 млн. грн.) загальної суми накопичених пенсійних внесків, а решту, тобто 9% (172,8 млн. грн.), – найняті працівники та приватні підприємці [7].

Недостатня зацікавленість у майбутніх пенсійних заощадженнях зумовлена зниженням реального рівня доходів населення, відсутністю надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів НПФ, загальною недовірою до фінансових установ, а також нестачею необхідної інформації [8].

Більшість (54%) учасників третього рівня сконцентрована лише в двох НПФ, а саме у професійному НПФ «Магістраль» [9] Професійної спілки залізничників і транспортних будівельників Державної адміністрації залізничного транспорту України, клієнтами якого є АТ «Укрзалізниця» та її філії (326 467 осіб, або 38% усіх учасників 3 рівня) [10], та у відкритому НПФ «Європа», клієнтами якого є ПАТ «Райфайзен Банк Аваль» та ТОВ «Компанія з управління активами «Європа»» (133 790 осіб, або 16% усіх учасників) [9; 11], які є монополістами на ринку НПФ. На рахунок одного учасника НПФ «Магістраль» у середньому покладено лише 118 грн., а НПФ «Європа» – 215 грн. (станом на 31 грудня 2018 року). Така ситуація спостерігається з причини того, що відповідальні роботодавці опікуються своїми працівниками й сплачують внески до НПФ за досвідом країн ЄС, забезпечуючи їм гідну старість. Інші роботодавці є недостатньо вмотивованими для використання цих інновацій, що спричинено податковим тиском з боку держави. Зокрема, ПФУ є монополістом у пенсійній системі, а також адміністратором ЄСВ у розмірі 22%, тоді як у країнах ЄС проводять політику стримування росту розмірів державних пенсій і, відповідно, зменшення розміру внеску до державних пенсійних фондів.

Діяльність органів державної влади також спрямована на заохочення роботодавців до інноваційної діяльності, зокрема за працевлаштування неконкурентоспроможних осіб роботодавці отримують відшкодування сплаченого ЄСВ за кожного такого працівника [12]. Ці кошти можуть бути спрямовані в систему НПФ.

Сума пенсійних виплат із системи НПФ безпосередньо залежить від результатів інвестиційної діяльності фондів. Задля захисту заощаджень учасників у багатьох країнах держава зазвичай дуже жорстко регулює діяльність пенсійних фондів, що негативно впливає на їхню дохідність, адже перевага віддається активам з низьким рівнем ризику й дохідності.

У ситуації, що склалася, доцільно звернутися до досвіду розвинених країн, які досягли успішних результатів у побудові ефективних пенсійних систем. Порівняння структури інвестування пенсійних коштів НПФ Австрії, Естонії, Литви, Німеччини, Польщі, Румунії, Словаччини, Словенії, Угорщини, Фінляндії, Чехії, тобто країн ЄС, і України показує, що в зазначених країнах для інвестування вибирають облігації, які є безпечним та середньодохідним інвестиційним інструментом (рис. 1). Причому в 10 країнах з 12 частка облігацій була вищою, ніж в Україні (10,9%). Найбільшою частка облігацій у портфелі пенсійних коштів є в Чехії (75,9%), найменшою і меншою, ніж в Україні, – в Польщі (9,2%).

У п'яти країнах (Австрія, Естонія, Литва, Польща, Фінляндія) 30% активів інвестовано в акції, тоді як в Україні в акції інвестовано лише 1,6%, що спричинено їх високою ризиковістю на національному фінансовому ринку. При цьому в Чехії, де акції складають найменшу частку в портфелі пенсійних коштів, цей показник нижче 0,5%, бо НПФ цієї країни віддають перевагу облігаціям (75,9%). Інвестування у грошові кошти та депозити серед країн ЄС не перевищує 20,5% (Чехія), тоді як в Україні воно становить більше 30%. Така ситуація є наслідком того, що фондовий ринок у нашій країні не став повноцінним засобом акумуляції інвестиційних коштів та їх перерозподілу.

Проаналізувавши структуру інвестиційних інструментів НПФ України та розвинених країн,

можемо зробити висновок, що НПФ України проводять стриману інвестиційну політику, обумовлену нерозвинутим фінансовим ринком, як наслідок, відсутністю інвестиційних інструментів, які є надійними й мають належний рівень дохідності (граничний рівень витрат, встановлений регулятором на рівні 7%, є завищеним, а реальна дохідність системи за досліджуваний період нижче за інфляцію [8]) на противагу НПФ розвинених країн, які повністю використовують широке коло інвестиційних можливостей для збереження та примноження страхових внесків майбутніх бенефіціарів, в результаті чого мають більш стійкі пенсійні системи.

Розглянемо детально структуру інвестованих пенсійних активів НПФ України (рис. 2).

НПФ України вибирають для інвестування переважно 2 види інструментів фінансового ринку, а саме державні цінні папери (1 263,5 млн. грн., або 46,0%, станом на 31 грудня 2018 року) та банківські депозити (985,5 млн. грн., або 35,9%), що спричинено низькими загальноекономічними показниками України, нерозвинутими ринками капіталу й відсутністю належних та надійних можливостей для інвестування. Інвестиції в облігації українських підприємств становили лише 298,6 млн. грн., або 10,9%, в об'єкти нерухомості – 47,3 млн. грн., або 1,7%, а в акції українських та іноземних емітентів – 47,5 млн. грн., або 1,7% [7].

У 2018 році інвестиції в державні цінні папери та банківські депозити перевищили 90% портфелів НПФ, бо кількість інвестиційних інструментів досить обмежена як на законодавчому рівні, так і недостатньою розвиненістю фінансового ринку (акції є вкрай ризиковим інвестиційним інструментом). В інших країнах консервативні низько дохідні види активів (державні цінні папери та банківські

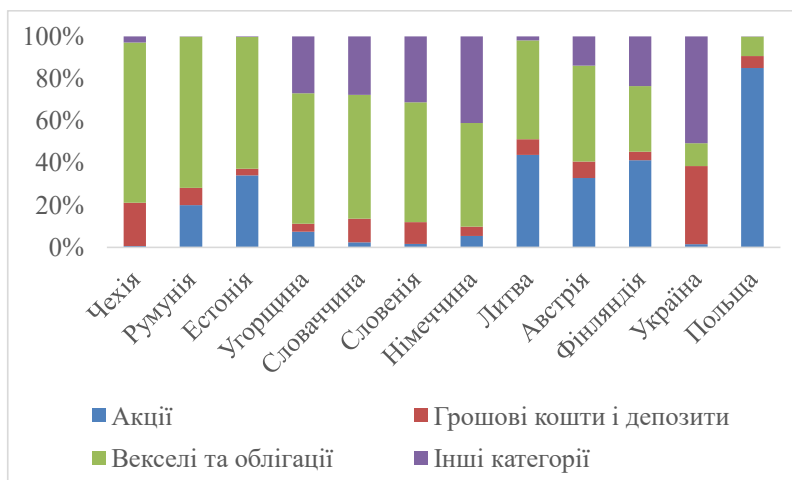


Рис. 1. Структура інвестованих пенсійних активів НПФ країн ЄС за різними напрямками інвестування на кінець 2018 року

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

депозити) асоціюються з рахунками осіб передпенсійного віку, яким не дозволено приймати підвищений ризик, а не тих, хто ще перебуває в активній, накопичувальній стадії своєї трудової діяльності (табл. 1).

З огляду на те, що НПФ є непідприємницькими товариствами, що мають статус неприбуткових організацій, головною метою їх аналізу та оцінювання є визначення ступеня ефективності формування пенсійних накопичень і, відповідно, здатності забезпечити своїх бенефіціарів пенсійними виплатами за рахунок вдалих інвестицій. Аналізу-

вання та оцінювання НПФ здійснюються за показниками, що характеризують їх діяльність щодо фінансового стану та результатів діяльності НПФ.

До фінансових показників діяльності НПФ належать:

1) коефіцієнти чистого реального (за вирахуванням інфляції) та номінального інвестиційного доходу (ефективність вкладання коштів в НПФ) [16, с. 13]:

$$D_{сз} = \frac{\sum_{i=1}^N (ЧВА_i \times Зчво_i)}{\sum_{i=1}^N ЧВА_i}, \quad (1)$$

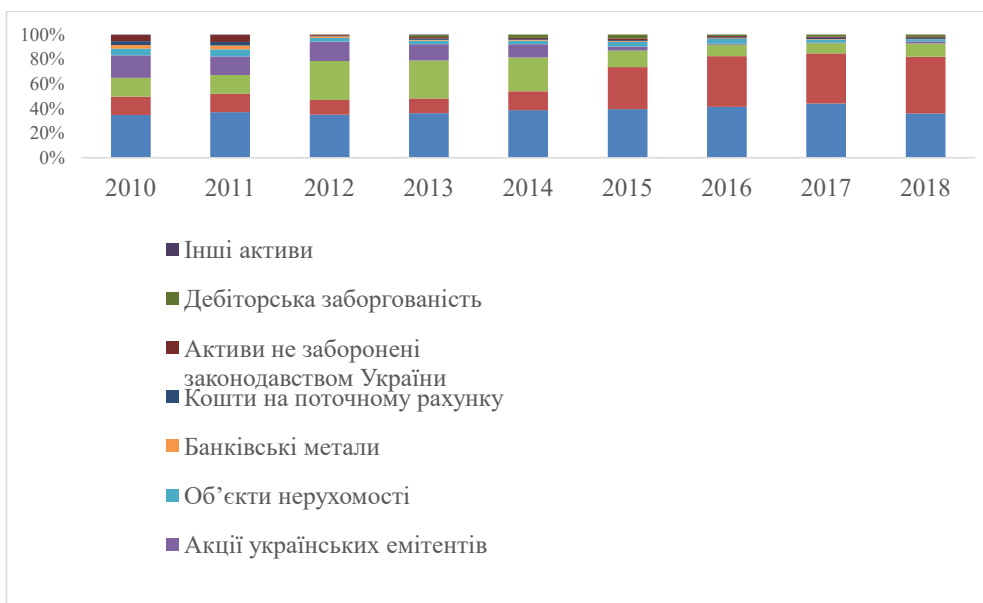


Рис. 2. Структура інвестованих пенсійних активів НПФ України за різними напрямками інвестування за 2010–2018 роки

Джерело: розроблено авторами на основі [7; 14]

Таблиця 1

Типи інвестиційних портфельів НПФ за країнами ЄС та України

Тип портфеля	Активи	Країни
Найбільш агресивний	Акції – 40%	Литва, Фінляндія, Польща
	Облігації підприємств – 25%, муніципальні та державні – 15%	
	Депозити – 15%	
	Інші активи – 5%	
Помірно агресивний	Акції – 30%	Австрія, Естонія
	Облігації підприємств – 25%, муніципальні та державні – 20%	
	Депозити – 20%	
	Інші активи – 5%	
Зважений	Акції – 20%	Німеччина, Румунія, Чехія, Словенія, Угорщина, Словаччина
	Облігації підприємств – 25%, муніципальні та державні – 20%	
	Депозити – 25%	
	Інші активи – 10%	
Стриманий (консервативний)	Акції – 10%	Україна
	Облігації підприємств – 10%, державні та муніципальні облігації – 20%	
	Депозити – 30%	
	Інші активи – 10%	

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [15]

де D_{cs} – середньозважений показник зміни у відсотках чистої вартості одиниці пенсійних активів накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування за розрахунковий період; N – кількість НПФ на останній день розрахункового періоду; $ЧВА_i$ – чиста вартість активів i -го НПФ на початок розрахункового періоду; $Зчво_i$ – показник зміни чистої вартості одиниці пенсійних активів i -го НПФ;

2) норма прибутку або рентабельності інвестицій (ефективність інвестування коштів) [17, с. 19]:

$$K_p = \frac{\Pi_a}{A}, \quad (2)$$

де K_p – коефіцієнт рентабельності активів (норма прибутку); Π_a – прибуток від розміщення пенсійних активів; A – середня вартість активів за рік, обчислена як середня арифметична вартості активів на початок та кінець року;

3) коефіцієнт чистих витрат або загальний рівень витрат (TER) (міра операційних витрат фондів щодо активів) [18]:

$$TER = \frac{ЗB_i}{A_i}, \quad (3)$$

де $ЗB_i$ – загальний рівень витрат НПФ i -го періоду; A_i – обсяг загальних активів НПФ i -го періоду.

Коефіцієнт рентабельності активів НПФ можна розрахувати за будь-який період діяльності НПФ. Цей коефіцієнт показує загальну ефективність розміщення пенсійних активів, на відміну від коефіцієнтів чистого реального та номінального інвестиційного доходу, що характеризують зміну вартості одиниці пенсійних активів [2]. Відповідно, під час порівняння коефіцієнтів чистого номінального та реального інвестиційного доходу з коефіцієнтом рентабельності активів можна оці-

нити вплив загальної ефективності інвестування пенсійних активів на збільшення вигоди на одного учасника НПФ.

На основі наведених показників ефективності діяльності НПФ за 2014–2018 роки було проведено розрахунки, результати яких представлено на рис. 3.

Протягом досліджуваного періоду учасники НПФ мали від'ємний чистий реальний інвестиційний дохід (з урахуванням інфляції), який наприкінці 2018 року становив -1,44% на рік (рис. 3). Однак коефіцієнт рентабельності НПФ за 2018 рік становив 64,39%, що перевищувало рівень відсоткових ставок за банківськими депозитами (18%) та рівень інфляції (9,8%) [19].

Варто зазначити, що наявні в Україні фінансові інструменти для інвестування жорстко обмежують змогу одержання інвестиційного доходу, вищого за рівень інфляції, та можливість диверсифікації ризиків.

Система з рівня в Україні фактично складається з НПФ, які мають однакові консервативні структури портфелів і відрізняються один від одного лише розміром плати за послуги. Зокрема, до основних витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, належать витрати на оплату послуг з управління активами НПФ, що становлять 57,4% від загальної суми витрат, витрати на оплату послуг з адміністрування пенсійного фонду, що займають 28,3%, оплата послуг зберігача, який здійснює відповідальне зберігання активів пенсійного фонду, що становить 5,6% станом на 31 грудня 2018 року [13].

Наприклад, подібні витрати в країнах ЄС перебувають на рівні, що менший за 1% [13]. Сьогодні високооплачувані працівники мають змогу

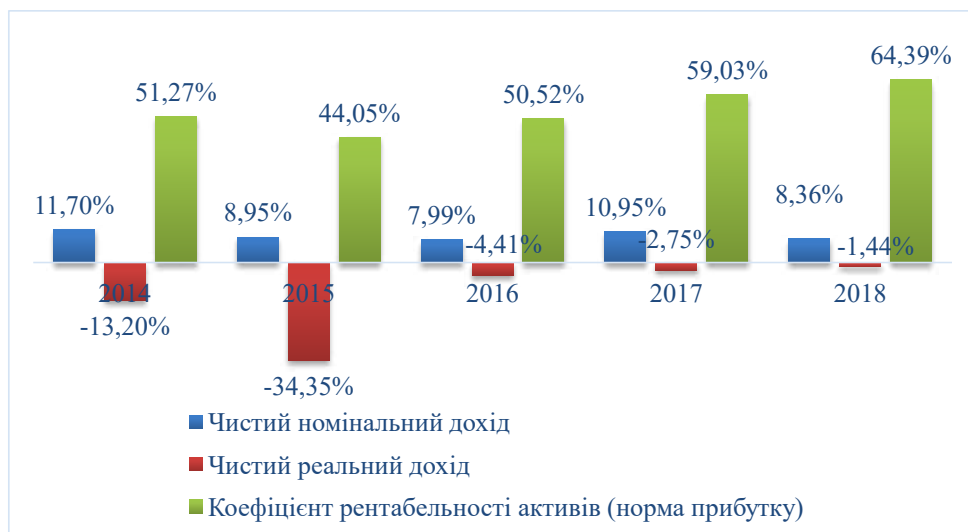


Рис. 3. Динаміка показників ефективності діяльності НПФ за 2014–2018 роки

Джерело: складено авторами за матеріалами джерела [13]

легально заощаджувати кошти на пенсію, інвестуючи в міжнародні пасивні, але диверсифіковані пайові (індексні) інвестиційні фонди до 50 000 євро на рік з раціональною платою за послуги на рівні, що становить менше 1,5%. Іншу альтернативу інвесторам пропонують великі взаємні інвестиційні фонди в Сполучених Штатах (Fidelity, Vanguard), зокрема вкладання коштів у цінні папери з нульовою оплатою за послуги [8]. Із зазначеного вище випливає те, що розмістити пенсійні активи в доступних, консервативних інструментах фінансового ринку можна без дорогого посередництва адміністраторів пенсійних фондів, компаній з управління активами та зберігачів, тобто майбутнім пенсіонерам недоцільно вкладати власні кошти у НПФ за таких високих витрат на управління.

Розглянемо такий показник ефективності недержавних пенсійних фондів, як загальний рівень витрат (total expense ratio, TER) щодо активів в управлінні (рис. 4). Загальний рівень витрат враховує операційні витрати НПФ на рекламу пенсійного плану для потенційних учасників, збирання внесків, ведення персоналізованого обліку на індивідуальних пенсійних рахунках, переведення внесків управляючим інвестиційних фондів, інвестування активів, оплату договорів страхування ануїтетів та забезпечення виплати ануїтетів, проведення планових аудиторських перевірок приватних пенсійних фондів та надсилання звітів учасникам [18].

Майбутні бенефіціари звертають увагу на рівень витрат, щоби визначити, чи підходить фонд для співпраці, оскільки рівень витрат НПФ впливає на суму майбутніх виплат. Завищений рівень припустимих витрат, який дозволений на рівні 7%, загрожує ефективній діяльності пенсійних фондів, зменшуючи дохідність заощаджень. У 2018 році чиста реальна дохідність НПФ становила -1,44% за рік, а загальний рівень витрат

(TER) – 11,92%, тобто збитковість НПФ зростає до 13,36% (рис. 3, 4).

І. Левченко [15, с. 279] пропонує використовувати показник оцінювання ефективності пенсійних капіталовкладень за кумулятивним підходом, що враховує інфляцію, оскільки це є найбільшою загрозою збереженню пенсійних коштів. Специфікою пенсійних фондів в цьому разі є те, що дохід формується за інвестування загальних активів фонду, зокрема внесків попередніх років і поточних внесків, і доходу, отриманого у попередніх роках. Дохідність пенсійних активів за декілька років доцільно порівнювати з інфляцією відповідного року:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n A_i \times r_i}{\sum_{i=1}^n A_i}, \quad (4)$$

де I – коефіцієнт знецінення пенсійних активів; n – загальна кількість періодів розрахунку; A_i – обсяг загальних активів пенсійного фонду i -го періоду; r_i – рівень інфляції i -го періоду.

За цією формулою було розраховано динаміку цього коефіцієнта протягом 2010–2018 років, що продемонстровано на рис. 5.

Загальна вартість активів НПФ наприкінці 2018 року становила 2 745,2 млн. грн., а загальна кількість одиниць пенсійних внесків – 2 000,5 млн. грн. [13]. Розрахована за цими даними загальна вартість одиниці пенсійних внесків дорівнює 1,3688. Таким чином, номінальна дохідність становить 0,3688, коефіцієнт знецінення $I = 0,098$. В результаті у процентному вираженні як одиниці вимірювання реальна дохідність становить 27,08%. Протягом 2010–2018 років номінальна дохідність перебувала на рівні 0,2541, а коефіцієнт знецінення пенсійних активів становив 0,1393, тобто реальна дохідність дорівнює 11,48%.

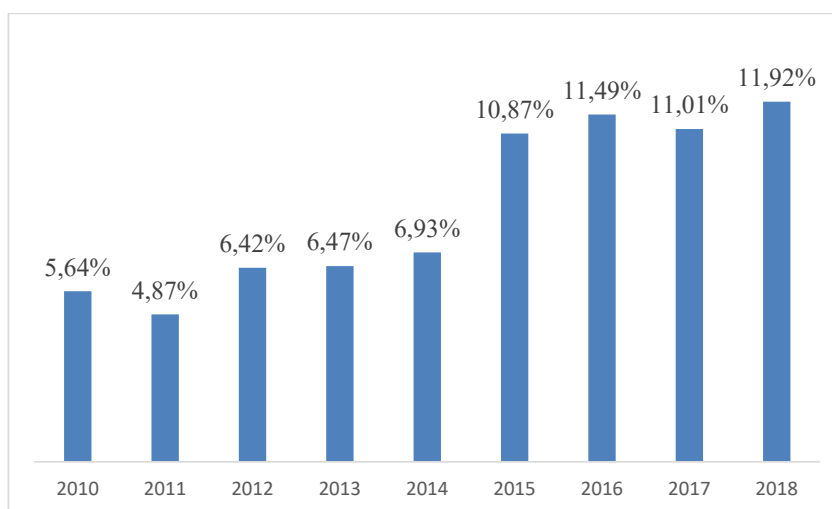


Рис. 4. Динаміка загального рівня витрат за 2010–2018 роки

Джерело: складено авторами за матеріалами [7]

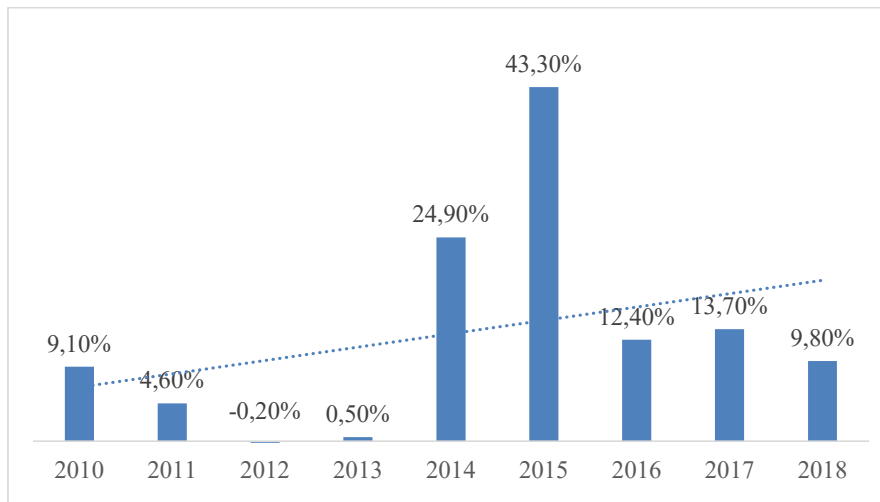


Рис. 5. Коефіцієнт знецінення пенсійних активів за 2010–2018 роки

Джерело: складено авторами за матеріалами джерел [13; 19]

Як бачимо, значення показника, отримане за авторською методикою, є прийнятним, однак суперечить розрахункам за загальноприйнятою методикою й не враховує такого вагомого фактору, як дохідність НПФ. На нашу думку, авторська пропозиція розрахунку потребує подальшого вдосконалення й наразі є непринятною для аналізу ефективності інвестиційної діяльності НПФ.

Висновки з проведеного дослідження. У 2018 році система НПФ показувала високий рівень прибутковості активів, незважаючи на від'ємний показник реальної дохідності активів учасників. Однак, оцінюючи ефективність діяльності НПФ, зважаємо на те, що ці установи мають у розпорядженні суму пенсійних активів, яка не є достатньою для проведення ефективної інвестиційної політики й побудови збалансованої структури інвестиційного портфеля. Також законодавчо жорстко регламентовано напрями розміщення коштів НПФ, визначено граничні межі інвестування в цінні папери, відсутня диверсифікованість фінансового ринку.

Для реформування системи НПФ і забезпечення її ефективного функціонування доцільно вжити таких заходів:

- проведення масштабної національної рекламної кампанії серед населення щодо диверсифікації майбутніх джерел доходу в пенсійному віці;
- заохочення роботодавців, які очолюють підприємства, організації, установи, які можуть виступати вкладниками й засновниками НПФ, шляхом пільгового оподаткування;
- розширення напрямів інвестування пенсійних активів шляхом створення нових державних фінансових інструментів, номінал яких коригується відповідно до рівня інфляції; зміна вимог щодо структури інвестиційних портфелів НПФ шляхом зменшення дозволених обсягів інвестування в банківські депозити та державні цінні

папери; збільшення частки облігацій та акцій підприємств;

– міжнародне співробітництво стосовно системи НПФ, яке полягатиме в обміні позитивним досвідом з економічно розвиненими країнами та застосуванням його в Україні.

Впровадження системи НПФ на повну потужність в Україні суттєво розширить можливості для виходу з кризи солідарного рівня пенсійної системи, сприятиме підвищенню добробуту як майбутніх пенсіонерів, так і тих, хто завершив активну трудову діяльність, стимулюватиме розвиток фінансового ринку та економіки нашої країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 липня 2003 року № 1058-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/page> (дата звернення: 04.11.2019).
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 04.11.2019).
3. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 11.11.2019).
4. Пенсійний фонд України. URL: <http://pfu.gov.ua> (дата звернення: 11.11.2019).
5. Соловьев А. Коэффициент замещения трудовой пенсии: конфликт макроэкономических и социальных целей. *Экономическая наука современной России*. 2014. № 3 (66). С. 56–67. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/koeffitsient-zamescheniya-trudovoy-pensii-konflikt-makroekonomicheskikh-i-sotsialnyhtseley> (дата звернення: 04.11.2019).
6. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua> (дата звернення: 11.11.2019).
7. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfr.gov.ua> (дата звернення: 15.11.2019).

8. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації. *Проект USAID «Трансформація фінансового сектору»*. 2019. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/07/Voluntary_Private_Pensions_in_Ukraine-Assessment_jul2019_ua.pdf (дата звернення: 04.11.2019).

9. Національна асоціація НПФ України та адміністраторів НПФ. URL: <https://www.napfa.com.ua> (дата звернення: 15.11.2019).

10. ТОВ «Адміністратор пенсійного фонду «Центр персоналізованого обліку»». URL: <https://acpo.com.ua/index.php> (дата звернення: 15.11.2019).

11. ТОВ «Всеукраїнський адміністратор пенсійних фондів». URL: <https://www.vseapf.com.ua/ua/company.html> (дата звернення: 15.11.2019).

12. Квота з працевлаштування неконкурентоспроможних осіб. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2013. URL: <https://interbuh.com.ua/ru/documents/oneanalytics/6093> (дата звернення: 20.11.2019).

13. Global pension statistics. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/globalpensionstatistics.htm> (дата звернення: 11.11.2019).

14. Марчук В., Воробйова В. Аналіз діяльності та прогнозування активів недержавних пенсійних фондів України. *Ефективна економіка*. 2012. № 8.

15. Левченко І. Розвиток інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів та методика оцінки її ефективності. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. № 2 (11). С. 275–280.

16. Науменкова С. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України. *Фінанси України*. 2010. № 4 (173). С. 3–16.

17. Максотов С. Учет операций в негосударственном пенсионном фонде. *Вестник бухгалтера и аудитора Украины*. 2006. № 13/14. С. 16–25.

18. Hayes A. Total Expense Ratio (TER). *Investopedia*. 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/ter.asp> (дата звернення: 20.11.2019).

19. Міністерство фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 26.11.2019).

REFERENCES:

1. Pro zahalnooboviazkove derzhavne pensiine strakhuvannia : Zakon Ukrainy [On Mandatory State Pension Insurance: Law of Ukraine]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/page> (accessed 04 November 2019).

2. Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia : Zakon Ukrainy [On Non-State Pension Provision: Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (accessed 04 November 2019).

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 11 November 2019).

4. Pensiyniy fond Ukrainy [Pension Fund of Ukraine]. Available at: <http://pfu.gov.ua> (accessed 11 November 2019).

5. Solov'ev A. (2014) Koeffitsient zameshcheniya trudovoy pensii: konflikt makroekonomicheskikh i sotsial'nykh tseley [Replacement Rate of Retirement Pension: the Conflict of Macroeconomic and Social Objectives]. *Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii* (electronic journal), vol. 3, no. 66, pp. 56–67. Available at: [\[trudovoy-pensii-konfliktmakroekonomicheskikh-i-sotsialnyh-tseley\]\(http://trudovoy-pensii-konfliktmakroekonomicheskikh-i-sotsialnyh-tseley\) \(accessed 4 November 2019\).](http://cyberleninka.ru/article/n/koeffitsient-zameshcheniya-</p>
</div>
<div data-bbox=)

6. Ministerstvo sotsialnoi polityky Ukrainy [Ministry of Social Policy of Ukraine]. Available at: <https://www.msp.gov.ua> (accessed: 11 November 2019).

7. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh [The National Commission for State Regulation of Financial Services Markets]. Available at: <https://www.nfp.gov.ua> (accessed 15 November 2019).

8. Nederzhavne pensiine zabezpechennia v Ukraini: otsinka ta rekomendatsii [Voluntary private pensions in Ukraine: Assessment and Recommendations]. (2019) Proekt USAID "Transformatsiia finansovoho sektoru". Available at: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/07/Voluntary_Private_Pensions_in_Ukraine-Assessment_jul2019_ua.pdf (accessed 4 November 2019).

9. Natsionalna asotsiatsiia NPF Ukrainy ta administratoriv NPF [National Association of NSPF of Ukraine and NSPF Administrators]. Available at: <https://www.napfa.com.ua> (accessed 15 November 2019).

10. TOV "Administrator pensiinoho fondu "Tsentr personifikovanoho obliku"" [LLC "Administrator of Pension Fund "Center of Personification processing""]. Administrator of Pension Fund. Available at: <https://acpo.com.ua/index.php> (accessed 15 November 2019).

11. TOV "Vseukrainskyi administrator pensiinykh fondiv" [The All-Ukrainian pension fund's administrator LTD]. Available at: <https://www.vseapf.com.ua/ua/company.html> (accessed 15 November 2019).

12. Kvota z pratsevlashtuvannia nekonkurentospro-mozhnykh osib [Employment quotas of non-competitive individuals]. (2013). *Interaktyvna bukhhalteriia*. Available at: <https://interbuh.com.ua/ru/documents/oneanalytics/6093> (accessed: 20 November 2019).

13. Global pension statistics. Available at: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/globalpension-statistics.htm> (accessed 11 November 2019).

14. Marchuk V., Vorobiova V. (2012) Analiz diialnosti ta prohnozuvannia aktyviv nederzhavnykh pensiinykh fondiv Ukrainy [Analysis of activity and forecasting of assets of Ukrainian NSPFs]. *Efektivna ekonomika*, vol. 8.

15. Levchenko I. (2011) Rozvytok investytsiinoi diialnosti nederzhavnykh pensiinykh fondiv ta metodyka otsinky yii efektyvnosti [Development of investment activity of NSPFs and method of evaluation of its performance]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky* (electronic journal), vol. 2 (11), pp. 275–280. (in Ukrainian)

16. Naumenkova S. (2010) Funktsionuvannia nederzhavnykh pensiinykh fondiv na rynku finansovykh posluh Ukrainy [The functioning of NSPFs in the financial services market of Ukraine]. *Finansy Ukrayiny* (electronic journal), vol. 4, no. 173, pp. 3–16.

17. Maksutov S. (2006) Uchet operacij v negosudarstvennom pensionnom фонде [Transaction Accounting in NSPF]. *Vestnik bukhhaltera i auditora Ukrainy* (electronic journal), vol. 13/14, pp. 16–25.

18. Hayes A. (2019) Total Expense Ratio (TER). *Investopedia*. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/t/ter.asp> (accessed 20 November 2019).

19. Ministerstvo finansiv Ukrayiny [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <http://index.minfin.com.ua> (accessed 26 November 2019).

Pokhylko Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Entrepreneurship
Sumy State University
Myrhorodska Viktoriia
Student
Sumy State University

ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF UKRAINIAN NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS AND METHODS TO INCREASE IT DRAWING ON EU COUNTRIES INNOVATIVE APPROACHES

The purpose of the article. The purpose of the article is to assess the financial performance of Ukrainian non-governmental pension funds (NGPFs) by quantifying their effectiveness through commonly accepted financial indicators such as total expense ratio, rate of return, net real and nominal investment income ratios, pension assets depreciation coefficient and by qualifying their investment assets structure.

Providing decent living standards for citizens after retirement is one of the fundamental social policy concerns of any state. However, the Ukrainian pension system now faces a financial crisis and requires active reform measures, primarily focused on developing the system of non-governmental pension funds.

Methodology. Methods such as statistical and graphical analysis, and comparative methods were used in carrying out the study.

Results. It has been determined that personal pension saving schemes are still not widely used in Ukraine. Although retirement benefits from private pension schemes are an additional source of income for pensioners, the main source of income for the majority of Ukrainian pensioners remains payments from the state pension system. There is a growing trend in EU countries toward increasing the proportion of retirement income that retirees receive from personal pension savings.

The composition of the investment portfolios of the Ukrainian NGPFs and pension schemes in EU countries is compared in the paper. Investment managers for the Ukrainian NGPFs invest around 90% of their funds in low yielding and safe assets such as bank deposits and government securities. Worldwide, the best pension schemes are successful managers of funds achieving high returns and are also catalysts for investment reform.

The paper uses new techniques for classification of investment portfolios. Unlike pension funds in EU countries, where moderately conservative, moderately aggressive or aggressive investment portfolios are available; Ukrainian NGPFs investment portfolios include only low yielding assets, which is why their return is extremely low. This is due to the fact that the number of investment instruments, available within Ukraine, is limited both at the legislative level and due to insufficient development of the financial market.

General economic and financial performance indicators, taking into account returns from investment activity and the level of expenses, were calculated for Ukrainian NGPFs. It was found that Ukrainian NGPFs are inefficient and unable to perform their core functions such as achieving an investment return in excess of inflation. The performance of Ukrainian NGPFs is also poor because of their high administrative expenses compared to similar pension schemes in EU countries.

Practical implications. The paper highlights the need to improve the effectiveness in three areas – the disappointing performance of Ukrainian NGPFs as managers of investment funds, the limited selection of financial instruments on the Ukrainian financial market and the regulatory framework.

Value/originality. Based on the results of the assessment, recommendations were developed to improve the financial performance of Ukrainian NGPFs and the Ukrainian pension system overall in the paper. Comparing the situation in Ukraine with that in other countries the need was identified for:

- expanding the range of financial instruments, suitable for pension funds' investments and the effective investment allocation of NGPFs assets;
- raising pension awareness and education amongst citizens;
- encouraging employers to participate in private pension schemes through taxation incentives;
- exchanging experience in the development of NGPF schemes with economically advanced countries.

ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ: ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

BUDGET EXPENDITURES: CONCEPT, SIGNS AND FEATURES

УДК 338

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-94>**Сердюков К.Г.**

к.е.н., доцент, професор кафедри

державних фінансів

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-

економічного університету

Гриценко С.П.

студентка

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

У різні часи розвитку України представники фінансової науки зверталися до перегляду сутності поняття «бюджет». В умовах розвитку ринкової економіки посилюються вимоги до змістовного аспекту економічної категорії «бюджет». Сучасний стан державних фінансів України зумовив ситуацію, коли предметом детального і глибокого вивчення виступає знову категорія «бюджет». У статті проводиться аналіз взаємозалежності і взаємозумовленості витрат бюджетів і завдань та функцій держави. Автором сформульовано авторське визначення витратків бюджету, визначені ознаки витрат бюджету, наведена їх класифікація на звичайні і надзвичайні. Також здійснено короткий аналіз чинної системи фінансування витратків Державного бюджету України. Сформульовано основні напрями покращення соціально-економічного розвитку держави. У статті визначено проблему, поставлене завдання, проаналізовано останні дослідження і публікації.

Ключові слова: витратки бюджету, ознаки витратків бюджету, особливості витратків бюджету, звичайні витрати, надзвичайні витрати.

В разные времена развития Украины представители финансовой науки обращались к

пересмотру сущности понятия «бюджет». В условиях развития рыночной экономики усиливаются требования к содержательному аспекту экономической категории «бюджет». Современное состояние государственных финансов Украины обусловило ситуацию, когда предметом детального и глубокого изучения выступает снова категория «бюджет». В статье проводится анализ взаимозависимости и взаимообусловленности расходов бюджетов с задачами и функциями государства. Автором сформулировано авторское определение расходов бюджета, определены признаки расходов бюджета, представлена их классификация на обычные и чрезвычайные. Также осуществлен краткий анализ действующей системы финансирования расходов Государственного бюджета Украины. Сформулированы основные направления улучшения социально-экономического развития государства. В статье определена проблема, поставлена задача, проанализированы последние исследования и публикации.

Ключевые слова: расходы бюджета, признаки расходов бюджета, особенности расходов бюджета, обычные расходы, чрезвычайные расходы.

At various times in Ukraine's development, representatives of financial science addressed the concept of "budget". With the development of a market economy, requirements for a meaningful aspect of the economic category "budget" are increasing. The current state of public finances in Ukraine has led to a situation where the category of "budget" is again the subject of detailed and in-depth study. The article analyzes the interdependence and interdependence of budget expenditures to the tasks and functions of the state. The author formulated the author's definition of budget expenditures, identified signs of budget expenditures and presented their classification into ordinary and extraordinary. A brief analysis of the current system of financing the expenditures of the State Budget of Ukraine was also made. The main directions of improvement of the socio-economic development of the state are formulated. The state budget is the main method of state financial regulation. It provides separation and the redistribution of GDP between the regions of the state and economic sectors, based on the strategy of its economic development, financial policy and the needs of the market mechanism, given that in times of crisis the market mechanism is less effective, so the state needs to expand its intervention in the process of redistribution of finances. It is with this method that they determine the size of payments to the budget, the amount of budget financing, and calculate the financial resources that are redistributed between different types of budgets. The doctrine of public spending arises entirely from the concept of the essence of the state and its responsibilities, is determined by the organization of the state, the form of government, the structure of government institutions, and the tasks of economic policy. It is government needs that make up the circle various needs caused by the general nature of public life. In states that have achieved great development, the circle of these needs is almost the same and these are the content of the supreme power and the body of state administration, ensuring internal and external security. The article identifies the problem, set the task, analyzes recent research and publications.

Key words: budget expenses, signs of budget expenses, features of budget expenses, ordinary expenses, extraordinary expenses.

Постановка проблеми. Вчення про державні видатки впливає цілком із поняття про сутність держави та її обов'язків, зумовлюється організацією держави, формою правління, завданнями економічної політики тощо. Саме державні потреби становлять коло різних потреб, що викликаються загальним характером державного життя. В одній державі можуть переважати одні потреби, в іншій – інші; але загалом у державах, що досягли певної міри розвитку, коло цих потреб майже однакове, це: зміст верховної влади й організму державного управління, забезпечення внутрішньої і зовнішньої безпеки і різні заходи, що вживаються для розвитку соціального добробуту. Всі ці завдання, що лежать на державі, не можуть бути здійснені без засобів, але питання в тому, яким чином збільшити розміри фінансування видат-

ків та в якому розмірі ті чи інші потреби повинні і можуть бути здійснені.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні взаємозалежності і взаємозумовленості витратків бюджету і завдань та функцій держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. Слід зауважити, що видатковий складник самостійності бюджету передбачає відповідність державним повноваженням, зумовленим нормами Конституції України та нормативно-правових актів, що з неї випливають. На основі тексту Конституції України в класичній теорії держави і права виділяють такі основні пріоритетні функції нашої держави:

1) охорону прав і свобод людини (громадянина держави), забезпечення правопорядку;

2) оборону та захист територіальної цілісності в державі;

3) забезпечення нормальних умов життя для членів суспільства і соціальної захищеності особистості;

4) забезпечення освітнього і культурного розвитку громадян;

5) забезпечення сприятливого середовища проживання;

6) забезпечення міжнародного співробітництва тощо.

Виходячи з вищезазначеного, можна констатувати, що витратні зобов'язання бюджету зумовлені виключно функціями держави.

Необхідність фінансового забезпечення завдань і функцій держави та місцевого самоврядування зумовлена необхідністю встановлення і виконання видаткових зобов'язань, нерозривно пов'язаних зі здійсненням функцій органів державної влади та органів місцевого самоврядування відповідно до встановленого законодавством розмежуванням повноважень. Відповідно, видаткові зобов'язання, що виникають під час здійснення повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, є діалектичною підставою, причиною фінансового забезпечення завдань і функцій держави та місцевого самоврядування, а отже, підставою і причиною формування та реалізації видатків бюджету. При цьому видатки бюджету і складники їх бюджетних асигнувань є результатом органічної системної взаємодії юридичних приписів БКУ до приписів закону (рішення) про бюджет, що визначають обсяги, адресність і цільове призначення видатків бюджету.

Законодавець визначає видатки бюджету як кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. (ч. 1 ст. 2) [1]. Слід зазначити, що самі по собі видатки бюджету не мають особливої значущості, оскільки, виходячи із законодавчого визначення, вони являють собою лише грошові кошти, що виплачуються з бюджету, тобто законодавець представляє їх виключно у вузькому сенсі і зосереджує свою увагу лише на процесуальній стороні. Однак із метою розуміння сутності видатків найбільший інтерес являють собою ті елементи, на підставі яких і відбувається формування і виплата вищевказаних коштів.

Йдеться насамперед про видаткові зобов'язання, обґрунтування витрат головними розпорядниками, які і дозволяють визначити видатки бюджету в широкому їх розумінні. Законодавчо встановлені вимоги щодо складання головними розпорядниками коштів Державного бюджету відповідних обґрунтувань бюджетних асигнувань є одним із способів забезпечення фінансової стійкості України і пояснює необхідність здійснення і прозорості бюджетних витрат.

Головні розпорядники бюджетних коштів із метою подальшого підвищення самостійності головних розпорядників з одночасним підвищенням їх відповідальності за ефективне використання бюджетних асигнувань мають право здійснювати внесення змін до ліміту бюджетних зобов'язань одночасно зі зміною показників бюджетних обґрунтувань.

Таким чином, аналіз сутності видатків бюджету дає змогу виділити такі їхні ознаки (рис. 1).

Зумовленість публічними функціями держави. Виділяють соціальні, економічні, політичні, культурні, екологічні тощо завдання, що реалізуються через функції держави, тобто ключові напрями діяльності. Бюджетне законодавство під час визначення напрямів витрачання бюджетних коштів бере на себе бюджетні зобов'язання, які, в свою чергу, зумовлюють класифікацію видатків бюджетів. Так, єдиними для бюджетної системи України розділами і підрозділами класифікації видатків бюджетів є: загальнодержавні питання, національна оборона, національна безпека і правоохоронна діяльність, національна економіка, житлово-комунальне господарство, охорона навколишнього середовища, освіта, культура, охорона здоров'я, соціальна політика, фізична культура і спорт, засоби масової інформації, обслуговування державного боргу, міжбюджетні трансферти і так далі. Безсумнівно, під час здійснення витрат держава реалізує публічний інтерес, зумовлений його конституційними функціями, які «можуть вступати між собою у відоме протиріччя». Такий взаємозв'язок і взаємозумовленість функцій держави і бюджетних зобов'язань є логічним і підкреслює наявність системних зв'язків між зазначеними категоріями.

Обґрунтованість витрат бюджетів. Повинні задовольнятися тільки ті потреби, в основі яких лежить ідея необхідності, отже, держава повинна користуватися своїми коштами розсудливо. У такому разі можна зробити висновок, що йдеться про необхідність обґрунтування й обсяг витрат. Обґрунтування видатків бюджету має важливе значення для всієї бюджетної діяльності держави і дає змогу побачити необхідність здійснення фінансування того чи іншого свого повноваження у строго визначеному обсязі, в строго визначеній формі, в певний період часу і конкретним суб'єктом (головним розпорядником).

Постійність (періодичність) видатків. Ця ознака зумовлена необхідністю постійного виконання державою своїх завдань і функцій і, відповідно, необхідністю їх фінансового забезпечення. Але це не означає відсутності динаміки у здійсненні витрат. Так, цілком виправданою видається видова зміна витрат, наприклад, залежно від пріоритетів у розвитку держави, зміна обсягів видатків, залежно від повноти і достатності фор-



Рис. 1. Ознаки видатків бюджету

Джерело: сформовано на основі [3, с. 12-17]

мування доходів, зміна суб'єктів, які їх здійснюють, тощо.

Ефективність видатків. Принцип ефективності використання бюджетних коштів є законодавчо визначеним і означає, що під час складання та виконання бюджетів учасники бюджетного процесу в межах встановлених їм бюджетних повноважень повинні виходити з необхідності досягнення заданих результатів із використанням найменшого обсягу коштів (економності) та/або досягнення найкращого результату з використанням визначеного бюджетом обсягу коштів (результативності). Таким чином, під витратами бюджету в широкому сенсі розуміються зумовлені видатковими зобов'язаннями, закріплені в спеціальному нормативно-правовому акті грошові кошти, що виплачуються з бюджетів бюджетної системи України в певному обсязі й ефективно використовуються уповноваженими органами на певні цілі, в межах фінансування завдань і функцій держави [6, с. 30].

Розглянемо видатки Державного бюджету України, до яких входять витрати із загального та спеціального фондів держбюджету. Найбільшу частину держбюджету (понад 90%) становить загальний

фонд, кошти якого призначені для забезпечення фінансовими ресурсами загальних видатків (тобто не спрямовуються на конкретну мету). Спеціальний фонд передбачає предметно-цільове використання бюджетних коштів (табл. 1).

Як видно з таблиці 1.1, з кожним роком збільшуються видатки Державного бюджету України майже за всіма статтями видатків (порівняння 2017 року до 2018 року). Найбільшу питому вагу за весь аналізований період видатків займають міжбюджетні трансферти (кошти, що безоплатно й безповоротно передаються з одного бюджету до іншого з метою вирівнювання дохідної спроможності бюджету), на другому місці – соціальний захист та соціальне забезпечення.

Слід зазначити, що у сучасній літературі запропоновано класифікацію витрат за різними критеріями. В аспекті забезпечення фінансової стійкості особливий інтерес становить класифікація видатків бюджету на звичайні (прості) і надзвичайні. При цьому залежно від наявності або відсутності конфліктних, кризових ситуацій, ризиків, під дією загроз (або за їх відсутності) слід враховувати, що така класифікація має досить умовний характер, оскільки «витрати не допускають стро-

Таблиця 1

Видатки Державного бюджету України (за функціональною класифікацією) за 2017–2019 рр.

	31.12.2017		31.12.2018		01.10.2019	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього	839243,7	100,00	985842,0	100,00	758748,1	100,00
Загальнодержавні функції	142446,9	16,97	162949,9	16,53	125279,1	16,51
у т.ч. обслуговування державного боргу	110456,1	13,16	115431,2	11,71	91986,0	12,12
Оборона	74346,2	8,86	97024,0	9,84	70809,8	9,33
Громадський порядок, безпека, судова влада	87845,0	10,47	116875,6	11,86	95675,0	12,61
Економічна діяльність	47000,1	5,60	63600,7	6,45	40463,1	5,33
Охорона навколишнього середовища	4739,9	0,56	5241,2	0,53	2944,7	0,39
Житлово-комунальне господарство	16,9	0,0	296,9	0,03	64,0	0,01
Охорона здоров'я	16729,1	1,99	22617,9	2,29	24913,9	3,28
Духовний та фізичний розвиток	7898,1	0,94	10107,1	1,03	5988,1	0,79
Освіта	41140,2	4,90	44323,4	4,50	35955,4	4,74
Соціальний захист та соціальне забезпечення	144478,3	17,22	163865,6	16,62	156468,3	20,62
у т.ч. соціальний захист пенсіонерів	133458,6	15,90	150091,0	15,22	132832,9	17,51
Міжбюджетні трансферти	272602,9	32,48	298939,7	30,32	200186,7	26,38

Джерело: сформовано на основі [2]

гого поділу на звичайні і надзвичайні; що кожен видаток першого розряду може містити в собі елементи витрат другого розряду і що всі надзвичайні витрати можуть бути зведені до звичайних. Звичайні витрати здійснюються в умовах нормального функціонування держави, на основі затвердженого закону про бюджет.

Тоді як під дією кризових ситуацій, викликаних різними загрозами і ризиками, в державі відбуваються великі деформації в обсязі і характері виконуваних функцій, у рівні діяльності державних органів, у формах і якості правового регулювання. Надзвичайні ситуації створюють загрозу державі (її частині). Як правило, у всіх країнах світу діє відповідне законодавство, що дає змогу легалізувати оперативні режими діяльності спеціальних органів, деяке обмеження прав громадян і організацій, використовувати резервні фонди, що, в свою чергу, дає можливість мінімізувати наслідки таких ситуацій і усунути заподіяну шкоду. Наступ надзвичайних ситуацій зумовлює здійснення і надзвичайних витрат. Вони виникають в умовах настання різних надзвичайних ситуацій, ризиків і загроз, зокрема, воєнного стану, стихійних лих, фінансової кризи, природних, техногенних та інших катастроф, масових захворювань і тягнуть за собою здійснення особливого порядку й умов витрачання бюджетних коштів.

Наприклад, зовсім недавно було введено в деяких регіонах нашої країни воєнний стан або настання стихійного лиха (наприклад, внаслідок сильних грозивих дощів). Виходячи з цього, виникає необхідність у здійсненні витрат, не передбачених законом про бюджет, тоді як за настання фінансових криз передбачений інший порядок здійснення витрат, пов'язаний насамперед зі

скороченням доходів і виникненням дефіциту бюджету, тоді як структура витрат не змінюється.

Таким чином, особливістю надзвичайних витрат є їх строковий і, як правило, разовий характер, тоді як звичайні витрати носять періодичний, повторюваний характер. При цьому слід зробити висновок, що відновлення колишнього державного стану і досягнення збалансованості бюджету зазвичай буває тривалим. У наш час бюджетним законодавством передбачені деякі спеціальні режими, що визначають особливості видаткової частини бюджету.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, в умовах сьогодення основними завданнями бюджетної політики нашої держави є удосконалення бюджетного сектору економіки, переорієнтація видатків бюджету у напрямі економності, ефективності й результативності, зниження матеріало- й енергоємності.

Сучасна орієнтація економіки потребує перетворення соціальних факторів у потужний важіль впливу на економічні процеси. Задоволення соціальних потреб суспільства має виступати органічною ціллю суспільних перетворень, націлених на зрівнювання рівнів життя людей (формування середнього класу), задоволення їхніх мінімальних потреб тощо.

Отже, тенденції суспільного розвитку свідчать, що сьогодення вимагає від усіх учасників бюджетного процесу нових підходів до форм і методів роботи. Передусім треба навчитися ефективно управляти фінансовими ресурсами держави з метою досягнення цілей у найбільш економний, ефективний і результативний спосіб, щоб повною мірою забезпечити соціально-економічні потреби і прагнення громадян України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України із змінами, внесеними згідно із Законом України від 07.07.2011р. N3614-VI. URL: <https://urist-ua.net> (дата звернення: 15.11.2019).
2. Видатки держбюджету України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2019/> (дата звернення: 16.11.2019).
3. Голубєв А.В. Видаткове зобов'язання як правова підстава формування та реалізації витрат бюджету, орієнтованих на результат. *Фінансове право*. 2013. № 4. С. 12–17.
4. Ляпунова Г.В. Бюджетна система: навч. посібник. Іркутськ: Вид-во БГУЕП, 2012. 182 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.11.2019).
6. Павлюк К.В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання. *Фінанси України*. 2006. № 9. С. 30–46.
7. Свєреда Н.І. Основні проблеми та напрями подолання бюджетного дефіциту в Україні. *Формування ринкових відносин*. 2009. № 6. С. 98–101.

REFERENCES:

1. Biudzhetniy kodeks Ukrainy iz zminamy, vnese-nuyu zghidno iz Zakonom Ukrainy vid 07.07.2011 r.

N3614VI. Available at: <https://urist-ua.net> (accessed 15 November 2019).

2. Vydatky derzhbiudzhetu Ukrainy. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2019/> (accessed 16 November 2019).

3. Holubiev A. V. (2013) Vydatkove zoboviazannia yak pravova pidstava formuvannia ta realizatsii vytrat biudzhetu, oriietovanykh na rezultat [Expenditures as a legal basis for the formation and implementation of result-oriented budget expenditures]. *Finansove pravo*. no. 4. pp. 12–17.

4. Liapunova H. V. (2012) Biudzhetna systema: navch. posibnyk [Budget system]. Irkutsk: Vyd-vo BHUEP.

5. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 16 November 2019).

6. Pavliuk K. V. (2006) Vydatky biudzhativ na rozvytok liudskoho kapitalu yak chynnyk ekonomichnoho zrostannia [Expenditure budgets for human capital development as a factor of economic growth]. *Finansy Ukrainy*. no. 9, pp. 30–46.

7. Svereda N. I. (2009) Osnovni problemy ta napriamy podolannia biudzhethnoho defitsytu v Ukraini [The main problems and directions of overcoming the budget deficit in Ukraine]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn*. no. 6, pp. 98–101.

Serdiukov KostyantynCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Finance and Credit
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics**Hrytsenko Sofiia**Student
Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

BUDGET EXPENDITURES: CONCEPT, SIGNS AND FEATURES

The purpose of the article. The article analyzes the interdependence and interdependence of budget expenditures to the tasks and functions of the state. The author formulated the author's definition of budget expenditures, identified signs of budget expenditures and presented their classification into ordinary and extraordinary. A brief analysis of the current system of financing the expenditures of the State Budget of Ukraine was also made. The main directions of improvement of the socio-economic development of the state are formulated.

Methodology. In the work general scientific and special research methods were used, namely: analysis and synthesis methods – with the aim of studying budget parameters for citizens in Ukraine and substantiating the need to develop state programs to ensure the well-being of the population, justifying the need to modernize the sectors of the national economy and refuse assistance from International Financial Institutions; methods for summarizing the results – in the formation of conclusions.

Results. Expenditure component of budget autonomy implies compliance with state powers stipulated by the norms of the Constitution of Ukraine and the normative legal acts that follow from it. The following main priority functions of the state were identified: protection of human rights and freedoms (citizen of the state), law enforcement, defense and protection of territorial integrity in the state, ensuring normal living conditions for members of society and social protection of the individual; ensuring educational and cultural development of citizens; providing a favorable living environment; ensuring international cooperation and the like. The analysis of the nature of budget expenditures allows us to distinguish the following features: conditionality of public functions of the state, reasonableness of budget expenditures, frequency of expenditures and efficiency of expenditures.

In terms of ensuring financial sustainability, particular attention is paid to the classification of budget expenditures into ordinary (simple) and extraordinary. However, depending on the presence or absence of conflict, crisis situations, risks, under the influence of threats (or in their absence), it should be borne in mind that such classification is rather conditional in nature, since “costs do not allow strict separation of ordinary and extraordinary; that each expense of the first category can contain elements of costs of the second category and that all extraordinary expenses can be reduced to usual. Ordinary expenditures are made under the conditions of normal functioning of the state, on the basis of the approved law on the budget.

Practical implications. Nowadays the main tasks of the budget policy of our country are improvement of the budget sector of the economy, reorientation of budget expenditures in the direction of economy, efficiency and effectiveness, reduction of material and energy intensity.

The current orientation of the economy requires the transformation of social factors into a powerful lever of influence on economic processes. Meeting the social needs of society should serve as the organic purpose of social transformation, aimed at equalizing the standard of living of people (forming the middle class), meeting their minimum needs.

Value/originality. Trends in social development show that today requires all participants in the budget process to take new approaches to forms and methods of work. First of all, we must learn to effectively manage the financial resources of the state in order to achieve the goals in the most economical, efficient and effective way, to fully meet the socio-economic needs and aspirations of the citizens of Ukraine.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА ХЕРСТА ЯК МЕТОДУ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИКОНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ ТА ОЦІНКИ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

DEFINITION OF HURST INDICATOR AS A METHOD OF FORECASTING ECONOMIC PERFORMANCE AND STABILITY ASSESSMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

УДК 336.7165.012.12

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-95>

Тимошенко С.І.

студент

Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»

Малафєєв Т.Р.

к.н. держ. упр., доцент,

доцент кафедри менеджменту

та соціально-гуманітарних дисциплін

Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»

У статті розглянуто економічні нормативи регулювання діяльності банківських установ, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи загалом. У статті наведено їхню динаміку та проаналізовано показники, їхній вплив та взаємозв'язок із загальним економічним розвитком країни. Також розраховано та проведено аналіз показника Херста як методу прогнозування виконання нормативів та оцінки стабільності банківської системи. Продемонстровано неоднозначну тенденцію розвитку банківської системи України на тепер. Проведений аналіз підтверджує нестабільний економічний розвиток та коливання загальних результатів діяльності банківської системи України загалом. Запропоновано практичні рекомендації щодо підвищення рівня стабільності банківської системи для забезпечення зростання економіки загалом.

Ключові слова: банківська система, економічні нормативи, економічний розвиток, стабільність, прогноз, показник Херста.

В статье рассмотрены экономические нормативы регулирования деятельности

банковских учреждений, установленные Национальным банком Украины с целью регулирования банковской деятельности для осуществления мониторинга деятельности отдельных банков и банковской системы в целом. В статье приведена их динамика и проанализированы показатели, их влияние и взаимосвязь с общим экономическим развитием страны. Также рассчитан и проведен анализ показателя Херста как метода прогнозирования выполнения нормативов и оценки стабильности банковской системы. Продемонстрировано неоднозначную тенденцию развития банковской системы Украины на сегодняшний день. Проведенный анализ подтверждает нестабильное экономическое развитие и колебания общих результатов деятельности банковской системы Украины в целом. Предложены практические рекомендации по повышению уровня стабильности банковской системы для обеспечения роста экономики в целом.

Ключевые слова: банковская система, экономические нормативы, экономическое развитие, стабильность, прогноз, показатель Херста.

The article deals with the economic norms for regulating the activities of banking institutions established by the National Bank of Ukraine for the purpose of regulating banking activities for monitoring the activity of individual banks and the banking system as a whole. The article describes their dynamics and analyzes the indicators, their impact and the relationship with the overall economic development of the country. A prerequisite for optimizing the management process aimed at improving the efficiency of the bank's activity is to evaluate the strategic development potential of the institution using a system of analytical indicators and forecasting methods. Managing the financial stability of the banking system is part of the financial security of the state through the implementation of monetary and credit security. In this connection, research is of particular importance, which determines the relevance of the chosen topic and the feasibility of conducting research to develop this issue. In addition, the Hurst indicator was calculated and analyzed as a method of forecasting compliance and assessing the stability of the banking system. We demonstrated mixed trends in the banking system of Ukraine today. The analysis confirms unstable economic development and fluctuations in the overall performance of the banking system of Ukraine as a whole. The monitoring and analysis of indicators make it possible to draw conclusions about the existing indicators and the likelihood of deviations in the development of the banking system, to develop proposals for the use of banking sector management tools. Practical recommendations are offered to improve the stability of the banking system to ensure the growth of the economy as a whole. Therefore, to ensure the financial soundness of the bank and the stability of the banking system, the use of modified models of assessment and forecasting of banking activities to monitor the activity of a particular bank and the stability of the banking system is necessary. The use of such models of banking assessment in practice will allow to build effective policy for a particular bank, as well as to minimize possible future risks, in turn for the regulator – to improve analytical tools of the mechanism of supervision of banks.

Key words: banking system, economic standards, economic development, stability, forecast, Hurst indicator.

Постановка проблеми. Необхідною умовою оптимізації управлінського процесу, спрямованого на підвищення ефективності діяльності банку, є оцінка потенціалу стратегічного розвитку установи за допомогою системи аналітичних показників та методів прогнозування. Управління фінансовою стійкістю банківської системи входить до складу фінансової безпеки держави через реалізацію грошово-кредитної безпеки. У зв'язку з цим дослідження набуває особливого значення, що зумовлює актуальність вибраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню прогнозування виконання економічних нормативів та оцінки стабільності банківської системи присвячені праці таких учених, як В.В. Волков, Я.В. Грудзевич, В.Ю. Дубницький, В.О. Лесик, Л.Д. Павленко, Н.П. Погореленко, О.Н. Сидоренко, О.І. Щуревич.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в розкритті аналітичних даних діяльності банківської системи, а саме економічних нормативів, та дослідженні методів прогнозування виконання економічних нормативів; здійсненні оцінки діяльності банківських установ у сучасних умовах економіч-

них процесів та вироблення рекомендацій щодо підтримання стабільності банківської системи; аналізі необхідності використання модифікованих моделей оцінки і прогнозування банківської діяльності для забезпечення фінансової стійкості банку та стабільності банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Моніторинг та аналіз індикаторів дають змогу сформулювати висновки про наявні показники та ймовірність виникнення відхилень розвитку банківської системи, розробити пропозиції щодо застосування інструментів управління банківським сектором.

Економічні нормативи діяльності банків – показники, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи загалом. Національний банк України встановлює такі економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками (табл. 1): нормативи капіталу: Н1, Н2; нормативи ліквідності: Н4, Н5, Н6; нормативи кредитного ризику: Н7, Н8, Н9, Н10; нормативи інвестування: Н11, Н12 [7].

Економічні нормативи визначені у статті «Про порядок регулювання діяльності банків України» № 368 від 28 серпня 2001 року [7], а методика їх розрахунку регулюється Постановою «Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні» № 315 від 02 червня 2009 року [8].

Відповідно до змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджених постановою Правління Національного банку України від 01.08.2019 № 102, починаючи з 02.09.2019 економічні нормативи Н4 та Н5 не розраховуються.

У таблиці 2 наведені значення економічних нормативів у розрізі 2011–2019 років. Необхідно зазначити, що за аналізований період деякі банки збільшили свій регулятивний капітал, але це відбулося внаслідок вливання додаткових коштів власниками банків із метою запобігання банкрутства фінансових установ.

Норматив достатності регулятивного капіталу протягом 2011–2017 років зменшувався, але станом на 01.01.2019 року він уже становить 15,52%, тоді як на 01.01.2017 цей показник становив 12,69%.

Станом на 01.01.2019 р. норматив миттєвої ліквідності становив 68,66%. Динаміка цього показника є позитивною та знаходиться у межах достатнього рівня. Норматив поточної ліквідності станом на 01.01.2019 становить 99,12%, його динаміка також має позитивну тенденцію і залишається у межах допустимого рівня. Аналіз нормативу короткострокової ліквідності показує, що станом на початок 2019 року його рівень становить 93,52%, отже всі показники ліквідності залишаються в межах норми.

Норматив великих кредитних ризиків за останні три роки має тенденцію до зменшення і на початок 2019 р. становить 176,23; порівняно з 2016 роком показник зменшився майже в 2 рази. Це свідчить про зменшення ризикованості кредитної діяльності та покращення якості сукупного кредитного портфеля.

Норматив загальної суми інвестування характеризує використання капіталу банку для придбання акцій будь-якої юридичної особи і є непрямим показником активності інвестиційної діяльності банків. У 2016 році цей показник мав значення 1,1% (при нормі не більше 60%), а у 2019 р. впав

Таблиця 1

Економічні нормативи регулювання діяльності банківських установ

Норматив	Назва нормативу	Формулювання обмеження	Тип обмеження
Н1	Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу банку	500 млн. грн.	≥
Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу	не менше 10%	≥
Н4	Норматив миттєвої ліквідності	не менше 20%	≥
Н5	Норматив поточної ліквідності	не менше 40%	≥
Н6	Норматив короткострокової ліквідності	не менше 60%	≥
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	не більше 25%	≤
Н8	Норматив великих кредитних ризиків	не більше 8-ми кратного розміру регулятивного капіталу	≤
Н9	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру	не більше 25%	≤
Н11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	не більше 15%	≤
Н12	Норматив загальної суми інвестування	не більше 60%	≤

до 0,15%. Це свідчить про припинення інвестиційної діяльності банку.

Таким чином, можна зробити висновки про досить ефективну діяльність комерційних банків. Загалом банки працюють прибутково, внаслідок чого сума капіталу збільшується. Ліквідність підтримується на належному рівні в межах норми. Проте обсяг прибуткових інвестиційних операцій суттєво знизився і це проблеми не окремих банків, а загалом банківської системи. Надійність банків є складовою частиною фінансової стійкості, яка у свою чергу свідчить про наявність певних умов для ефективного використання ресурсів протягом тривалого періоду. Подолання негативних тенденцій можливе лише за умов стабілізації економіки загалом.

Здійснено узагальнений розрахунок економічних нормативів за банківською системою України загалом за даними 2019 року, беручи до уваги припущення (відповідно до вимог, наведених у табл. 1), що нормативи Н1–Н6 віднесені до категорії «більше-краще», нормативи Н7–Н12 – до категорії «менше-краще».

У безрозмірному вигляді нормативи Н1–Н6 визначатимемо за формулою 1:

$$Z_i = \frac{X_i - X_{ин}}{X_{ин}}, \quad (1)$$

де x_i – фактичне значення нормативу; $x_{ин}$ – нижнє допустиме значення.

Для подальших розрахунків нормативів (Н7–Н12) будемо використовувати формулу 2:

$$Z_j = \left\{ \frac{X_{jв} - X_j}{X_{jв}} \right\}; j=1,2,\dots,1. \quad (2)$$

Узагальнену оцінку стану банку за сукупністю показників, побудованих за схемами «не менш ніж», «не більш ніж» та комплексну узагальнену оцінку стану банку будемо визначати за відповідними формулами 3:

$$Z_1 = \left(\prod_{i=1}^k Z_i \right)^{1/k}; Z_2 = \left(\prod_{j=1}^1 Z_j \right)^{1/1}; Z_{об}^{(2)} = (Z_1 * Z_2)^{1/2}, \quad (3)$$

Часовий інтервал порівняння включає 9 місяців 2019 р. Для розрахунку використовуємо дані з таблиці 3 [5].

Результат розрахунків нормативів Н1–Н12 наведемо в таблиці 4. Узагальнені показники стабільності банківської системи України за аналізований період 2019 року, обчислені за описаною вище методикою, наведені в табл. 5 і на рис. 1.

Отримані дані свідчать, що банківська система України впродовж січня-вересня 2019р. показувала позитивний результат роботи. Розглянемо застосування методики до прогнозування оцінки стабільності банківської системи загалом.

Таблиця 2

Значення економічних нормативів капіталу по системі банків України за 2011–2019 рр. (на початок року)

Норматив	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Н1	160896945	178454	178908	204975	188948	129816	109653	112154	121742
Н2	20,83	18,9	18,6	18,26	15,6	12,31	12,69	15,35	15,52
Н4	58,80	58,48	69,26	56,99	57,13	78,73	60,79	55,55	68,66
Н5	77,33	70,53	79,09	80,86	79,92	79,98	102,14	108,08	99,12
Н6	91,19	94,73	90,28	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37	93,52
Н7	21,04	20,76	22,10	22,33	22,01	22,78	21,48	20,29	19,83
Н8	161,20	164,46	172,91	172,05	250,04	364,14	308,27	208,31	176,23
Н12	3,35	3,24	3,48	3,15	2,97	1,1	0,60	0,22	0,15

Таблиця 3

Значення економічних нормативів по системі банків України за 2019 рік

	За станом на								
	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09
Н1	126 116	124 984	126 448	128 231	123 439	134 910	136 023	137 905	142 200
Н2	16,18	16,52	16,93	16,96	16,21	17,65	17,47	17,42	18,00
Н4	68,66	76,47	77,85	70,15	69,96	69,07	66,63	64,93	66,37
Н5	99,12	101,47	102,46	100,97	100,25	100,54	97,76	99,18	99,05
Н6	93,52	92,36	93,44	92,63	92,29	92,23	91,61	93,33	93,29
Н7	19,83	19,26	19,10	18,99	18,65	18,37	17,86	18,28	18,06
Н8	176,23	192,41	169,54	174,68	172,21	152,26	146,97	140,92	138,26
Н9	10,41	9,87	8,90	9,48	9,53	10,19	8,64	8,08	8,61
Н11	0,0009	0,0005	0,0005	0,0005	0,0005	0,0006	0,0006	0,0004	0,0004
Н12	0,15	0,15	0,15	0,19	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16

Проведемо прогнозування оцінки стану банківської системи України станом на 01.10.2019 року та отриманий результат порівнюємо з оцінкою за фактичними даними. Для прогнозування на жовтень 2019 року використовуємо показник Херста та наведемо отримані результати. Функція Херста впливає на можливості економічного прогнозування. Після розрахунку показника Херста для певного ряду спостережень методику прогнозування імовірних значень ряду вибирають залежно від його персистентності. Популярність показника Херста викликана його високою стійкістю, можливістю класифікації часових рядів і визначення їхнього випадкового чи не випадкового характеру [3]. Використання властивості персистентності (антиперсистентності) дозволяє порівняно просто і надійно спрогнозувати подальший розвиток досліджуваного процесу на основі даних про його історію.

Зв'язок між показником Херста H і статистичними характеристиками ряду даних визначаємо за формулою 4 [9]:

$$H = \frac{\lg\left(\frac{R}{S}\right)}{\lg\left(\frac{\pi N}{2}\right)}, \quad (4)$$

де S – середнє квадратичне відхилення ряду спостережень;

N – кількість спостережень;

R – розмах накопиченого відхилення.

Після визначення показника Херста для цього ряду спостережень методику прогнозування його можливих значень вибирають залежно від його персистентності. Показники Херста, розраховані згідно з описаною методикою, наведені в таблиці 6.

З наведених даних робимо висновок, що наведені ряди випадкові, тренд у них відсутній, що вказує на неоднозначну тенденцію розвитку банківської системи України. Для наочності це твердження проілюстроване на рис. 2.

Наведені графіки наочно демонструють неоднозначну тенденцію розвитку банківської системи України. При цьому всі нормативи за прогнозний

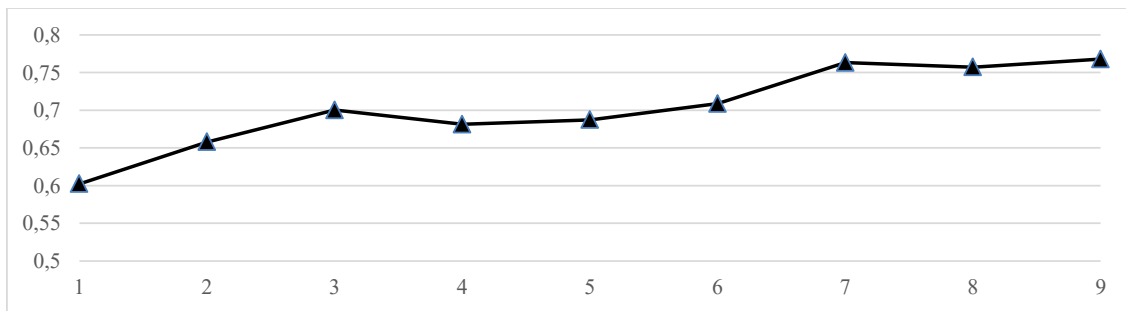


Рис. 1. Узагальнена оцінка стану банківської системи України у 2019 році

Таблиця 4

Розрахунок нормативів Н1–Н12 по системі банків України за 2019 рік

	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09
H1	251,2	248,9	251,9	255,5	245,9	268,8	271,1	274,8	283,4
H2	0,618	0,652	0,693	0,696	0,621	0,765	0,747	0,742	0,8
H4	2,433	2,8235	2,8925	2,5075	2,498	2,4535	2,3315	2,2465	2,3185
H5	1,478	1,5367	1,5615	1,5243	1,5063	1,5135	1,444	1,4795	1,4763
H6	0,5587	0,5393	0,5573	0,5438	0,5382	0,5372	0,5268	0,5555	0,5548
H7	0,2068	0,2296	0,236	0,2404	0,254	0,2652	0,2856	0,2688	0,2776
H8	0,9559	0,9519	0,9576	0,9563	0,9569	0,9619	0,9633	0,9648	0,9654
H9	0,5836	0,6052	0,644	0,6208	0,6188	0,5924	0,6544	0,6768	0,6556
H11	0,99994	0,99996	0,999966	0,99996	0,99996	0,99996	0,99996	0,999973	0,999973
H12	0,9975	0,9975	0,9975	0,9968	0,9975	0,9973	0,9973	0,9973	0,9973

Таблиця 5

Узагальнені показники стабільності банківської системи України за 2019 рік

Місяць	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Z_1	3,1536	3,2804	3,3774	3,2624	3,1481	3,3312	3,2438	3,2745	3,3636
Z_2	0,1151	0,1319	0,1452	0,1423	0,1500	0,1507	0,1795	0,1750	0,1752
$Z_{\text{загальне}}$	0,6024	0,6579	0,7002	0,6813	0,6872	0,7086	0,7631	0,7571	0,7677

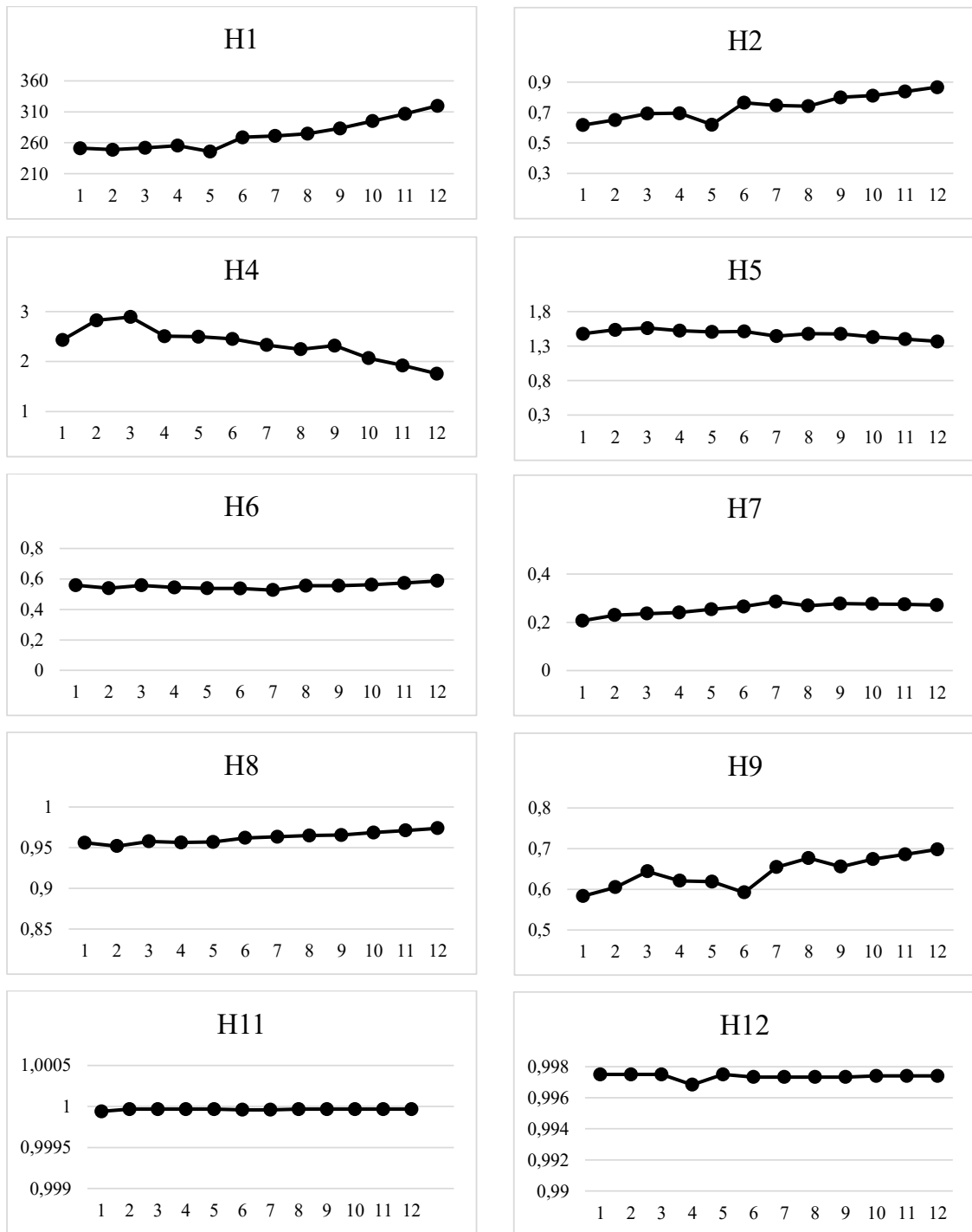


Рис. 2. Графіки розрахованих значень показників Н –Н12

Показники Херста, розраховані для нормативів Н1–Н12

Таблиця 6

Н1	Н2	Н4	Н5	Н6	Н7	Н8	Н9	Н11	Н12
0,4109	-0,5070	0,4270	0,4664	0,4149	0,4490	0,4252	0,4305	0,4745	0,4556

Результати прогнозування стану банківської системи

Таблиця 7

Нижнє довірче значення	Середнє значення прогнозованої величини	Верхнє довірче значення	Фактичне значення
0,602414938	0,702838	0,86779387	0,767728

період не відрізняються значним відхиленнями від показників попередніх періодів.

Результати прогнозування стану банківської системи наведені в таблиці 7.

З таблиці робимо висновок, що фактичне значення оцінки стану банківської системи знаходиться всередині довірчого інтервалу для прогнозуючої оцінки стану. Таким чином, можемо вважати, що запропонована методика дозволяє виконувати статистично достовірне прогнозування стану банківської системи.

Таким чином, проведений аналіз підтверджує нестабільний економічний розвиток та коливання загальних результатів діяльності банківської системи України загалом.

Висновки з наведеного дослідження. Отже, для забезпечення фінансової стійкості банку та стабільності банківської системи використання модифікованих моделей оцінки і прогнозування банківської діяльності для моніторингу діяльності конкретного банку і стабільності банківської системи є необхідним. Використання подібних моделей оцінки банківської діяльності на практиці дасть змогу побудувати ефективну політику конкретному банку, а також мінімізувати можливі ризики майбутніх періодів, а для регулятора – удосконалити аналітичний інструментарій механізму нагляду за діяльністю банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова В.В., Руденок О.О. Управління ліквідністю банку в умовах переходу до нових стандартів Базеля III. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1(29). С. 104–111.
2. Грудзевич Я.В. Вітчизняний та зарубіжний досвід управління ліквідністю банківської системи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. № 25.1. С. 247–257.
3. Дубницький В.Ю., Погореленко Н.П., Сидоренко О.Н. Вибір методу прогнозування оцінки стабільності банківської системи з урахуванням показника Херста для динамічного ряду спостережень. *Системи обробки інформації*. 2011. № 8. С. 163–169.
4. Лесик В.О. Моніторинг фінансової стабільності банківської системи : Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) : 08.00.08. Харків. 2018. 364 с.
5. Основні показники діяльності банків України. *Національний банк України*. URL : <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 10.11.2019)
6. Павленко Л.Д., Семенець В.П. Система державного антикризового управління банківською системою як основа стабільного функціонування вітчизняної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 2. С. 48–55.
7. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Інструкція НБУ від 28 серпня 2001 р. № 368 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/lows/show/368> (дата звернення: 10.11.2019)
8. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Укра-

їні : Постанова НБУ від 02 червня 2009 р. № 315 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/lows/show/315> (дата звернення 10.11.2019)

9. Чайковська І.І. Фрактальний аналіз та тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах. *Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці*. 2014. № 7–8(2). С. 65–68.

10. Щуревич О.І. Система банківського регулювання та нагляду в умовах відкритої економіки України : Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.08. Львів. 2017. 250 с.

REFERENCES:

1. Volkova V. V., Rudenok O. O. (2018) Upravlinnja likvidnistju banku v umovakh perekhodu do novykh standartiv Bazelja III [Management of bank liquidity in the context of the transition to the new Basel III standards]. *Economics and organization of management*. vol. 1, no. 29, pp. 104–111.
2. Grudevich Y. V. (2015) Vitchyznjanij ta zarubizhnyj dosvid upravlinnja likvidnistju bankivsjojki systemy [Domestic and foreign experience of banking system liquidity management]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. no. 25.1. pp. 247–257.
3. Dubnitsky V. Y., Pogorelenko N. P., Sidorenko O. N. (2011) Vybir metodu proghnozuvannja ocinky stabilnosti bankivsjojki systemy z urakhuvannjam pokaznyka Khersta dlja dynamichnogho rjadu sposterezhenj [Choosing a method for predicting the stability of the banking system, taking into account the Hearst indicator for a dynamic series of observations]. *Information processing systems*. no. 8, pp. 163–169.
4. Lesik V. O. (2018) *Monitoryng finansovoji stabilnosti bankivsjojki systemy* [Monitoring the Financial Stability of the Banking System] : Dissertation for the Degree of Candidate of Economic Sciences (Doctor of Philosophy): 08.00.08. Kharkiv.
5. Nacionaljnij Bank Ukrajinj (2019) Osnovni pokaznyky dijajlnosti bankiv Ukrajinj [Main indicators of activity of Ukrainian banks], Kyiv: National Bank of Ukraine. Available at: <http://www.bank.gov.ua> (accessed 10 November 2019).
6. Pavlenko L. D., Semenets V. P. (2019) Systema derzhavnogho antykrizovogho upravlinnja bankivsjojki systemoju jak osnova stabilnogho funkcionuvannja vitchyznjanoloji ekonomiky [The system of state anti-crisis management of the banking system as the basis for stable functioning of the domestic economy]. *Investment: practice and experience*. no. 2, pp. 48–55.
7. Verkhovna Rada Ukrajinj (2001) Pro porjadok rehuljuvannja dijajlnosti bankiv v Ukrajinj [On the Procedure for Regulation of Banks' Activities in Ukraine], Kyiv: The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/lows/show/368> (accessed 10 November 2019).
8. Verkhovna Rada Ukrajinj (2009) Pro skhvalenja Metodyky rozrakhunku ekonomichnykh normatyviv rehuljuvannja dijajlnosti bankiv v Ukrajinj [On Approval of the Methodology for Calculating Economic Standards for Regulation of Banks in Ukraine], Kyiv: The Verk-

hovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/lows/show/315> (accessed 10 November 2019).

9. Tchaikovsky I. I. (2014) Fraktal'nyj analiz ta tendenciji rozvytku innovacijnykh procesiv na promyslovykh pidpryjemstvakh [Fractal analysis and tendencies of development of innovative processes at industrial enterprises]. *Mathematical methods, models*

and information technologies in economics no. 7–8 (2), pp. 65–68.

10. Shurevich O. I. (2017) Systema bankivskjogho rehuljuvannja ta naghjadu v umovakh vidkrytoji ekonomiky Ukrajinj [System of Banking Regulation and Supervision in the Open Economy of Ukraine] (PhD Thesis). Lviv.

Tymoshenko Serhij

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute

State Higher Education Institution

“University of Banking”

Malafeev Tymur

Candidate of Science in Public Administration, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Management

and Social and Humanities

Kharkiv Educational and Scientific Institute

State Higher Education Institution

“University of Banking”

DEFINITION OF HURST INDICATOR AS A METHOD OF FORECASTING ECONOMIC PERFORMANCE AND STABILITY ASSESSMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The purpose of the article. The purpose of the work is to disclose analytical data of the banking system activity, namely economic standards, and to study methods of forecasting the performance of economic standards, as well as to assess the stability of the banking system. A prerequisite for optimizing the management process aimed at improving the efficiency of the bank's activity is to evaluate the strategic development potential of the institution using a system of analytical indicators and forecasting methods. In this connection, research is of particular importance, which determines the relevance of the chosen topic and the feasibility of conducting research to develop this issue.

Methodology. Research methods in carrying out the work scientific methods of research: synthesis; induction; systematization and groupings; economic analysis; chronological methods; graphic representation method of results.

Results. We can conclude that commercial banks are performing fairly well. In general, banks operate at a profitable rate, which increases the amount of capital. Liquidity is maintained at the proper level within the normal range. However, the volume of profitable investment operations has declined substantially and this is not a problem for individual banks, but for the banking system as a whole. Bank reliability is a component of financial sustainability, which in turn indicates that certain conditions exist for the efficient use of resources over a long period.

The conducted analysis confirms unstable economic development and fluctuations in the overall performance of the banking system of Ukraine as a whole.

To ensure the financial soundness of the bank and the stability of the banking system, the use of modified models for assessing and forecasting banking activities to monitor the performance of a particular bank and the stability of the banking system is necessary. Using such models of banking assessment in practice will allow to build effective policy for a particular bank, as well as minimize possible future risks, in turn for the regulator to improve analytical tools of the mechanism of supervision of banks.

Practical implications. The use of such models of banking assessment in practice will allow to build effective policy for a particular bank, as well as minimize possible future risks, in turn for the regulator – to improve analytical tools of the mechanism of supervision of banks.

Value/originality. The scientific novelty of the work is to determine the optimal method of assessing the level of development and analytical indicators that comprehensively take into account all aspects of the banking institution in a strategic perspective. The results obtained can be used to refine the tools and mechanism for supervising the activities of banks and will allow the organization of quality banking services, which in turn will be a step towards strategic development of banking institutions.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ

THEORETICAL ASPECTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE BANK

У статті розглянуто наукові підходи до тлумачення антикризового управління в банку. Визначено основні рівні реалізації антикризових заходів: макрорівень, мезорівень та мікрорівень. Виділено основні та найбільш ефективні інструменти антикризового управління в банку: фінансові, організаційні, маркетингові та аналітичні. Розкрито зміст кожної із зазначених груп інструментів та їх застосування в процесі банківської діяльності. Окреслено принципи антикризового управління в банку, розкрито сутність кожного з них. Дотримання їх дає змогу побудувати ефективну систему протидії кризовим ситуаціям та явищам, а також вчасно попереджати їхній розвиток. Розглянуто функції антикризового управління, серед яких виділяють такі групи: основні, специфічні та пов'язуючі функції. Наведено види антикризового управління залежно від фази кризи, а саме: превентивне та реактивне антикризове управління. Розглянуто моніторинг та діагностику фінансового стану банківської установи як складники превентивного антикризового управління.

Ключові слова: антикризове управління, банк, криза, інструменти антикризового управління, принципи антикризового управління, функції антикризового управління, види антикризового управління.

В статье рассмотрены научные подходы к толкованию антикризисного управле-

ния в банке. Определены основные уровни реализации антикризисных мер: макроуровень, мезоуровень и микроуровень. Выделены основные и наиболее эффективные инструменты антикризисного управления в банке: финансовые, организационные, маркетинговые и аналитические. Раскрыто содержание каждой из указанных групп инструментов и их применение в процессе банковской деятельности. Определены принципы антикризисного управления в банке, раскрыта сущность каждого из них. Их соблюдение позволяет построить эффективную систему противодействия кризисным ситуациям и явлениям, а также своевременно предупреждать их развитие. Рассмотрены функции антикризисного управления, среди которых выделены следующие группы: основные, специфические и связующие функции. Приведены виды антикризисного управления в зависимости от фазы кризиса, а именно превентивное и реактивное антикризисное управление. Рассмотрены мониторинг и диагностика финансового состояния банковского учреждения, как составляющие превентивного антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, банк, кризис, инструменты антикризисного управления, принципы антикризисного управления, функции антикризисного управления, виды антикризисного управления.

УДК 336.719

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-96>

Тохтамиш Т.О.

к.е.н., доцент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Буканова О.С.

студент
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

The article deals with scientific approaches to the interpretation of crisis management in a bank. The essence of crisis management in the bank is considered as: a set of measures to identify crisis factors, prevention, timely diagnosis, prevention and neutralization of crisis phenomena; a system of management that is comprehensive and aims at preventing and eliminating adverse events; a comprehensive process combining anti-crisis prevention and response; element of system of counteraction to its bankruptcy; a component of financial security; application of socio-economic recovery procedures determines. The levels of implementation of anti-crisis measures are determined on the basis of macro-level, meso-level and micro-level. The main and most effective anti-crisis management tools in the bank are highlighted: financial, organizational, marketing and analytical. The contents of each of these groups of instruments and their application in the process of banking are disclosed. The principles of crisis management at the bank are outlined, the essence of each of them is revealed. Compliance with them allows to build an effective system of crisis situations and phenomena and to prevent their development in a timely manner. Crisis management functions are discussed, among which are the following groups: basic, specific and binding functions. The classification of types of anti-crisis management according to the phase of the crisis, in which are distinguished: preventive and reactive crisis management. Reactive crisis management is characterized by clear and specific goals, planning and implementation and is based on a small number of measures to achieve the pre-crisis state of the bank. Preventive crisis management is carried out on the basis of general goals, which are formed at the planning level. The monitoring and diagnostics of the bank's financial condition as components of preventive crisis management are considered. Monitoring, as a component of preventive crisis management, should be carried out by a banking institution periodically, diagnostics, in turn, carried out periodically, with some systematic or if necessary, and requires a deeper analysis.

Key words: anti-crisis management, bank, crisis, instruments of anti-crisis management, principles of anti-crisis management, functions of anti-crisis management, types of anti-crisis management.

Постановка проблеми. Неприятливі умови, що склалися сьогодні у банківському секторі, вплинули на функціонування банків. Це призвело до виникнення таких загроз, як підвищення ризику, зниження фінансової стабільності, погіршення якості активів, зменшення рівня ліквідності, втрати клієнтів, зниження курсу національної грошової одиниці тощо. Політична нестабільність у країні також негативно впливає на фінансово-економічний стан банків, а отже, і на діяльність банківського сектору. В результаті виникає дефіцит фінансових ресурсів як в економіці країни, так і безпосередньо в банківському секторі, що виявляється у загостренні конкурентної боротьби за вільні фінансові

ресурси серед державних та фінансово-кредитних установ. Саме тому актуальним є необхідність дослідження антикризового управління у банку з позиції не тільки управління наслідками кризи, а й її попередження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань антикризового управління зроблено такими вченими, як: О.Б. Афанасьєва [1; 1] О.І. Барановський [3], В.Я. Вовк [6], А.С. Мільчакова, Л.В. Назаренко [8], А.В. Олійник [9], Ю.С. Ребрик [11; 12] та інші.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація теоретичних підходів щодо визначення сутності антикризового управління у банку та роз-

роблення інструментарію для попередження і подолання кризових явищ у банку.

Виклад основного матеріалу. Вивченню проблем антикризового управління у банку присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних учених. Аналіз наукових підходів до визначення антикризового управління показав, що це поняття розглядається як:

- комплекс заходів щодо виявлення кризотворчих факторів, профілактики, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ [6, с. 42];
- система управління, що має всебічний характер та спрямована на попередження та усунення несприятливих явищ [3, с. 11];
- комплексний процес, що об'єднує антикризові превентивні та реактивні заходи [3, с. 25];
- елемент системи протидії його банкрутству [9, с. 467];
- складник фінансової безпеки [10, с. 246];
- застосування соціально-економічних процедур оздоровлення [12, с. 204].

Отже, під антикризовим управлінням у банку слід розуміти комплекс заходів, які спрямовані на попередження несприятливих явищ, а у разі їх настання – застосування спеціальних процедур для ліквідації негативних наслідків.

Зазначений комплекс заходів повинен розроблятися відповідно до особливостей кризи, гостроти та сфери її впливу. Саме тому він може бути ефективним за умови виконання єдиного плану дій на всіх управлінських рівнях банку [8, с. 165].

Антикризове управління повинно здійснюватися на трьох рівнях: макро-, мезо- та мікро- (рис. 1) [6, с. 174].

У процесі антикризового управління використовують фінансові, організаційні, маркетин-

гові та аналітичні інструменти подолання кризового стану.

Головною метою фінансових інструментів антикризового управління є забезпечення фінансової стабільності банку. У розрізі цієї групи виділяють такі напрями антикризового управління: управління прибутковістю, управління ліквідністю, збільшення рівня капіталізації, управління активами та зобов'язаннями тощо [8, с. 165].

До організаційних інструментів антикризового управління належать: реорганізація неплатоспроможних банків (відбувається шляхом злиття, виділення приєднання, перетворення та реструктуризації), управління персоналом (визначення кадрової структури банку, формулювання ефективного кадрового потенціалу, скорочення робочого дня (тижня), скорочення підрозділів, без яких банк зможе функціонувати), аутсорсинг (дає змогу сконцентруватися на основній діяльності та передати частину ризику компанії-аутсорсеру, що дає змогу зменшити видатки, підвищити ефективність виконання завдань, спростити організаційну структуру, підвищити прибутки) тощо [8, с. 166].

До основних маркетингових методів належить створення позитивного іміджу банку та застосування бенчмаркінгу. Створення позитивного іміджу банку досягається за рахунок комплексу маркетингових заходів, а саме: рекламних заходів, які мають інформаційний вплив на потенційних та наявних клієнтів банку; соціально-значимих аспектів діяльності банку, які формують позитивне ставлення та довіру населення до банків. Бенчмаркінг у банківництві, як і в інших галузях, являє собою постійний процес пошуку та оцінки діяльності та видів продуктів своїх конкурентів тобто того, що інші банки роблять краще, а також визначення їх методів діяльності [8, с. 166–167].

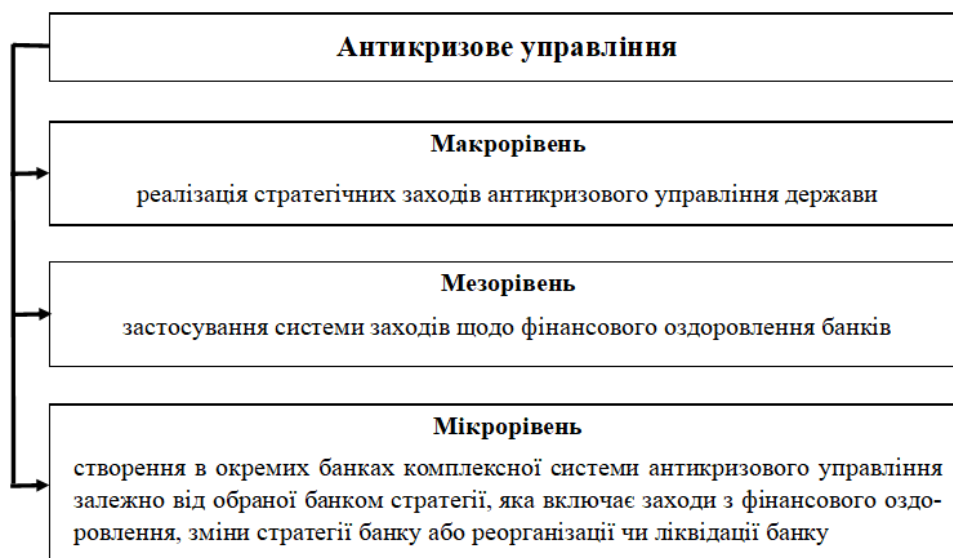


Рис. 1. Рівні антикризового управління

У процесі антикризового управління в банку доцільно використовувати аналітичні інструменти: метод вартісного аналізу (VAR), аналіз розривів ліквідності (GAP-аналіз), стрес- та бек-тестування. Зазначені інструменти відрізняються предметною ознакою і дозволяють ідентифікувати реальні й потенційні кризові явища й загрози [8, с. 167].

Побудова системи антикризового управління в банку визначається як взаємопов'язаний комплекс засобів та інструментів антикризового управління, що базуються на принципах та механізмах управління, які в сукупності дають можливість отримати кінцевий результат реалізації антикризових заходів. Система антикризового управління в банку повинна ґрунтуватися на певних принципах, які наведено в таблиці 1.

Дотримання принципів антикризового управління, наведених у табл. 1, дає змогу побудувати ефективну систему протидії кризовим ситуаціям та явищам, а також вчасно попереджати їхній розвиток.

Антикризове управління у банку виконує певні функції, а саме: основні, пов'язуючі та специфічні (рис. 2) [7, с. 223].

Слід зауважити, що основними функціями слід вважати такі функції, реалізація яких необхідна для забезпечення антикризового управління як управлінського процесу загалом. Визначення специфічних функцій зумовлено безпосередньо специфічними особливостями антикризового управління як процесу. Сутність пов'язуючих функцій полягає у створенні взаємозв'язку між основними та специфічними функціями з метою забезпечення ефективності та безперервності антикризового управління як єдиного процесу (рис. 2).

Залежно від того, на якій фазі кризи антикризове управління у банку реалізується, можна виділити такі його види: превентивне та реактивне (рис. 3) [1, с. 61].

Класифікація, наведена на рис. 3, дає змогу зробити висновок, що реактивне антикризове управління характеризується чіткими та конкретними цілями, плануванням і впровадженням та

Таблиця 1

Основні принципи антикризового управління

Принцип	Сутність
Постійна готовність до реагування	Внаслідок впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність банків банківські установи повинні постійно бути готовими до порушення рівноваги
Превентивність	Спрямованість на попередження та ранню діагностику кризових явищ
Об'єктивність	Врахування не тільки зовнішніх проявів кризи, а й причин та факторів її виникнення
Бюджетування та планування діяльності	Впровадження превентивного антикризового управління дозволяє розробити можливі сценарії кризових ситуацій та спланувати бюджет і потенційні витрати
Терміновість реагування	Кризи характеризуються високою динамічністю виникнення та розвитку, а, отже, вимагають швидкого реагування та впровадження антикризових заходів
Адекватність	Фінансові витрати на реалізацію застосовуваних антикризових заходів повинні відповідати глибині кризової ситуації
Системність	Єдність та комплексність антикризових заходів. Сприйняття банку як динамічної системи
Послідовність реагування	Проблеми мають вирішуватись у порядку їх настання та небезпечності
Адаптивність менеджменту	Гнучкість та швидке пристосування до змін зовнішнього та внутрішнього середовища
Пріоритетність використання власних ресурсів	У кризовій ситуації банк, в першу чергу, повинен розраховувати на власні фінансові ресурси, і тільки у випадку їх нестачі – на залучені
Ефективність	Спрямованість на отримання максимально можливого результату
Науковість	Антикризове управління має базуватись на наукових методах
Професіоналізм	Суб'єкти антикризового управління мають бути професійно підготовлені, володіти необхідними навичками та досвідом
Ситуативний підхід	Антикризові інструменти та заходи не є стандартизованими та можуть варіюватись в залежності від виду й характеру кризи
Орієнтація на довгостроковий результат та досягнення цілей	Застосовувані антикризові заходи не повинні мати негативний вплив на стратегічну перспективу банківської установи
Контроль	Необхідність контролю за виконанням антикризового плану та антикризових заходів
Оптимальність процедури санації	Під час проведення фінансової санації повинна бути вибрана найбільш ефективна її форма та заходи
Законність	Антикризове управління має базуватись на правових засадах

Джерело: [1, с. 141–142]



Рис. 2. Функції антикризового управління

Джерело: [7, с. 223]

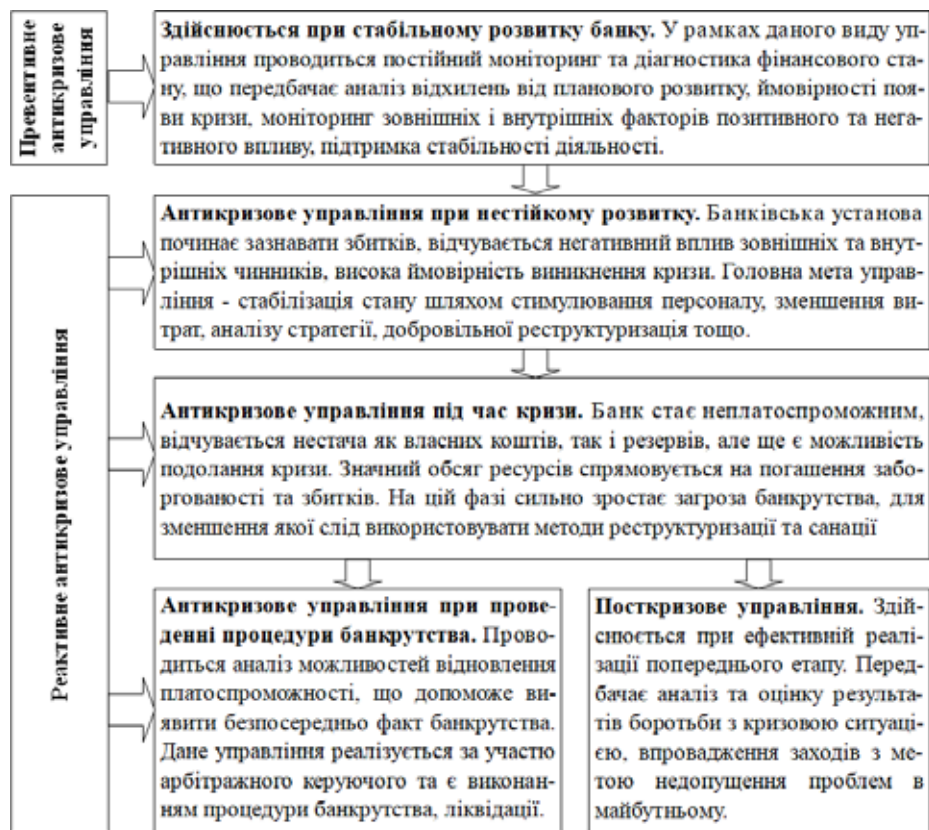


Рис. 3. Види антикризового управління залежно від фази кризи

Джерело: [1, с. 61]

базується на незначній кількості заходів із метою досягнення докризового стану банку. Превентивне, навпаки, здійснюється на основі узагальнюючих цілей, які формуються на рівні планування.

У сучасних умовах постійної нестабільності економічної та фінансової ситуації необхідно робити акцент на превентивному антикризовому управлінні. Так, на цьому етапі виокремлюють проведення постійного моніторингу фінансового стану банку та діагностику ймовірності виникнення кризи.

Моніторинг являє собою спеціально організоване систематичне спостереження за об'єктами, явищами, процесами дослідження, систематизацію отриманих даних для подальшого аналізу, діагностики, виявлення тенденції розвитку та прогнозування з метою ухвалення управлінських рішень [5, с. 13].

Таким чином, моніторинг фінансового стану банку передбачає проведення таких процедур, як: здійснення нагляду за об'єктом моніторингу, розроблення критеріїв оцінки стану банку, періодичний збір даних згідно з визначеними критеріями, аналіз та обробка інформації та розроблення висновків. Так, моніторинг як складник превентивного антикризового менеджменту має реалізовуватися банківською установою періодично. За результатами моніторингу робиться висновок про стабільність становища [1, с. 62].

У разі виявлення негативних відхилень від нормативних значень досліджуваних параметрів необхідно здійснити діагностику фінансового стану банку, діагностика здійснюється періодично, з певною систематичністю або за необхідності та передбачає більш глибокий аналіз.

Якщо діагностика показала, що в діяльності банку починають розвиватися кризові явища або ж ймовірність виникнення кризи є досить високою, то мають застосовуватися інструменти реагуючого антикризового управління. Вони можуть варіюватися залежно від: типу кризової ситуації; глибини кризи; особливостей діяльності банківської установи тощо.

Після того, як були реалізовані заходи, орієнтовані на мінімізацію та нейтралізацію кризи, можливі два основні варіанти розвитку подій [1, с. 64]:

– у разі подолання кризи необхідно стабілізувати ситуацію, усунути негативні наслідки. Після цього діяльність банківської установи повертається до звичайного режиму превентивного антикризового управління;

– у разі, якщо криза мала руйнівні наслідки, фінансова санація не мала позитивних результатів, проводиться процедура ліквідації.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що висока вірогідність появи кризових явищ у процесі банківської діяльності викликає необхідність запровадження спеціальних заходів для їх попередження та нейтралізації. Таким засобом протидії є антикризове управління банком.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, аналіз наукових підходів щодо трактування антикризового управління в банку дав змогу сформулювати таке визначення цієї категорії: «комплекс заходів, які спрямовані на попередження несприятливих явищ, а у разі їх настання – застосування спеціальних процедур для ліквідації негативних наслідків». Зазначений комплекс буде ефективним за умови виконання єдиного плану дій на всіх управлінських рівнях банку, таким чином, антикризове управління повинно здійснюватися на трьох рівнях: макро-, мезо- та мікро-. За результатами дослідження з'ясовано, що у процесі антикризового управління використовують фінансові, організаційні, маркетингові та аналітичні інструменти подолання кризового стану, у статті розкрито зміст кожної із зазначених груп інструментів. Взаємопов'язаний комплекс засобів та інструментів антикризового управління являє собою систему антикризового управління в банку, яка повинна базуватися на певних принципах, а саме: постійної готовності до реагування, превентивності, об'єктивності, бюджетування та планування діяльності, терміновості реагування, адекватності, системності, послідовності реагування, адаптивності управління, пріоритетності використання власних ресурсів, ефективності, науковості, професіоналізму, ситуативного підходу, орієнтації на довгостроковий результат та досягнення цілей, контролю, оптимальності процедури санації та законності. У статті розглянуто функції антикризового управління, серед яких виділено такі групи: основні, специфічні та пов'язуючі функції. Реалізація їх необхідна для забезпечення антикризового управління як управлінського процесу з урахуванням специфічних особливостей та забезпечення ефективності і безперервності антикризового управління як єдиного процесу. Наведено класифікацію видів антикризового управління залежно від фази кризи, в якій виділено превентивне та реактивне антикризове управління, розкрито зміст кожної із зазначених груп та їх застосування в процесі банківської діяльності. Розглянуто моніторинг та діагностику фінансового стану банку як складники превентивного антикризового управління. З'ясовано, що моніторинг як складник превентивного антикризового менеджменту має реалізовуватися банківською установою періодично, діагностика має здійснюватися періодично, з певною систематичністю або у разі необхідності та передбачає більш глибокий аналіз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьева О.Б. Методологічне підґрунтя реалізації системного підходу до антикризового управління. *Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка*. 2011. Вип. 1. С. 138–144.

2. Афанасьєва О.Б. Антикризове управління банківською діяльністю в Україні: дис. Афанасьєвої Ольги Борисівни кандидата економічних наук. Суми, 2011. 288 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/51292/2/dis_Afanasyeva.pdf (дата звернення: 20.09.2019).

3. Барановський О. Антикризіві заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн: макроекономіка. *Вісник Національного банку України*. 2009. Вип. 4. С. 8–19.

4. Бас М.А. Антикризове управління банківськими установами: теоретичний аспект. *Економіка. Фінанси. Право*. 2010. Вип. 5. С. 25–27.

5. Білик І.Я. Трактуння сутності поняття «моніторинг». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. Вип. 2(222). Том 1. С. 11–17.

6. Вовк В.Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. Вип. 2. С. 41–44.

7. Маховка В.М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві: економіка, організація і управління підприємством. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. Вип. 1(52). С. 219–225.

8. Мільчакова А.С., Назаренко Л.В. Дослідження сутності поняття та методологічного інструментарію антикризового управління банку. *Науковий вісник Херсонського державного університету Сер.: Економічні науки*. 2016. Вип. 21. Ч. 2. С. 164–168.

9. Олійник А.В. Антикризове управління в системі протидії банкрутству банків. Економічні та соціальні умови економічного розвитку – управління інформацією та новими технологіями. 2015. С. 465–477. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5102> (дата звернення: 15.11.2019).

10. Перехрест Л.М. Антикризове управління як чинник підвищення рівня фінансової безпеки банків. *Гроші, фінанси і кредит*. 2010. Вип. 2. С. 245–249.

11. Ребрик Ю.С. Система антикризового управління в банку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція*. 2009. Вип. 2 (76). С. 204–210.

12. Ребрик Ю.С. Сучасна парадигма антикризового управління банками в умовах ескалації системної фінансової кризи. *Глобальні національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 1138–1144.

REFERENCES:

1. Afanasieva O. B. (2011) Metodolohichne pidgruntia realizatsii systemnoho pidkhodu do antykrizovoho upravlinnia [Methodological basis for the implementation of a systematic approach to crisis management]. *Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine*. Series: Economics, no. 1, pp. 138–144.

2. Afanasieva O. B. (2011) Antykrizove upravlinnia bankivskoiu diialnistiu v Ukraini [Banking crisis management in Ukraine]: dys. Afanasievoi Olhy Borysivny kandydata ekonomichnykh nauk. Sumy. 288 p. Available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/51292/2/dis_Afanasyeva.pdf.

(accessed 20.09.2019). (In Ukrainian)

3. Baranovskiy O. (2009) Antykrizovi zakhody uradi i tsentralnykh bankiv zarubizhnykh krain: makroekonomika [Counter-crisis measures of governments and central banks of foreign countries: macroeconomics]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, no. 4, pp. 8–19. (In Ukrainian)

4. Bas M. A. (2010) Antykrizove upravlinnia bankivskymy ustanovamy: teoretychnyi aspekt [Crisis management of banking institutions: theoretical aspect]. *Economy. Finances. Law*, no. 5, pp. 25–27. (In Ukrainian)

5. Bilyk I. Ya. (2015) Traktuvannia sutnosti poniattia "monitorynh" [Interpretation of the essence of the concept of "monitoring"]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, vol. 1, no. 2(222), pp. 11–17.

6. Vovk V. Ya. (2011) Zabezpechennia finansovoi stiikosti bankivskoi systemy v umovakh kryzy [Ensuring financial stability of the banking system in a crisis]. *Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments*, no. 2, pp. 41–44. (In Ukrainian)

7. Makhovka V. M. (2012) Protsets, metody ta funktsii antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvi: ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvom [Process, methods and functions of crisis management in the enterprise: economy, organization and management of the enterprise]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, no. 1(52), pp. 219–225.

8. Milchakova A. S., Nazarenko L. V. (2016) Doslidzhennia sutnosti poniattia ta metodolohichnoho instrumentarii antykrizovoho upravlinnia banku [Investigation of the essence of the concept and methodological tools of bank crisis management.] *Kherson State University Scientific Bulletin Series: Economic Sciences*, no. 21, part. 2, pp. 164–168.

9. Oliinyk A. V. (2015) Antykrizove upravlinnia v systemi protydii bankrutstvu bankiv. Ekonomichni ta sotsialni umovy ekonomichnoho rozvytku – upravlinnia informatsiieiu ta novymy tekhnolohiiamy [Crisis management in the bankruptcy system of banks. Economic and social conditions of economic development – management of information and new technologies]. pp. 465–477. Available at: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5102> (accessed 15 November 2019).

10. Perekhrest L. M. (2010) Antykrizove upravlinnia yak chynnyk pidvyshchennia rivnia finansovoi bezpeky bankiv [Crisis management as a factor in improving the financial security of banks]. *Money, finance and credit*, no. 2, pp. 245–249. (In Ukrainian)

11. Rebyk Yu. S. (2009) Systema antykrizovoho upravlinnia v banku [Bank crisis management system. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine]. *Financial market of Ukraine: stabilization and European integration*, no. 2 (76), pp. 204–210.

12. Rebyk Yu. S. (2014) Suchasna paradyhma antykrizovoho upravlinnia bankamy v umovakh eskalatsii systemnoi finansovoi kryzy [The modern paradigm of crisis management of banks in the context of escalating systemic financial crisis]. *Global national problems of economy*, no. 2, pp. 1138–1144.

Tohtamysh TatianaCandidate of Economic Science, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Credit
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture**Bukanova Olena**Student
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture**THEORETICAL ASPECTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE BANK**

The purpose of the article. Unfavorable conditions in the banking sector today have affected the functioning of banks. This has led to threats such as increased risk, impaired financial stability, deteriorated asset quality, decreased liquidity, loss of customers, depreciation of the national currency, etc. Political instability in the country also has a negative impact on the financial and economic condition of banks and, consequently, on the activities of the banking sector. That is why it is urgent to study the crisis management at the bank, not only from the point of view of crisis management but also its prevention. The purpose of the article is to systematize theoretical approaches to determine the essence of crisis management in the bank and to develop tools for preventing and overcoming crisis phenomena in the bank.

Methodology. The methods of analysis and synthesis, as well as methods of generalization and comparison, are used in the article.

Results. Crisis management at the bank should be understood as a set of measures aimed at the prevention of adverse events, and in case of their occurrence – the use of special procedures to eliminate the negative consequences.

Crisis management should be carried out at macro-, meso- and micro-levels. In the process of crisis management, financial, organizational, marketing and analytical tools are used to overcome the crisis.

The main purpose of crisis management financial instruments is to ensure the financial stability of the bank. Organizational instruments of crisis management include the reorganization of insolvent banks, personnel management, outsourcing. The main marketing methods include the creation of a positive image of the bank and the use of benchmarking.

In the process of crisis management, it is advisable to use analytical tools in the bank: value analysis (VAR) method, liquidity gap analysis (GAP analysis), stress and back-testing. These tools are subject-specific and allow you to identify real and potential crisis phenomena and threats.

Adherence to the principles of crisis management allows to build an effective system of crisis situations and phenomena, as well as to prevent their development in a timely manner. The main functions of crisis management are those functions, the implementation of which is necessary to ensure crisis management as a management process as a whole.

There are the following types of crisis management in the bank: preventive and reactive. Reactive crisis management is characterized by clear and specific goals, planning and implementation and is based on a small number of measures to achieve the pre-crisis state of the bank. Preventive, on the contrary, is carried out on the basis of the generalized goals that are formed at the planning level.

In the current conditions of constant economic and financial instability, it is necessary to focus on preventive crisis management. At this stage, separate monitoring of the bank's financial condition and diagnostics of the probability of crisis occur. It is a specially organized systematic observation of objects, phenomena, research processes, systematization of the obtained data for further analysis, diagnostics, identification of development trends and forecasting in order to make management decisions. Monitoring as a component of preventive crisis management should be carried out periodically by the banking institution.

Practical implications. Conducting constant monitoring of the bank's financial condition and diagnosis of the likelihood of a crisis will allow timely identification of threats to the bank's activities and promptly take measures to overcome them.

Value/originality. The article provides tools for preventing and overcoming a crisis in a bank by monitoring the bank's financial condition.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE BANK'S RISK MANAGEMENT SYSTEM

УДК 336.71

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-97>**Фурсова В.А.**к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»**Карацева Н.З.**старший викладач кафедри фінансів
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»**Миргород Т.В.**студентка
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

В умовах кризи контроль діяльності ризик-менеджерів і аналіз якості системи ризик-менеджменту у банку є ключовим аспектом оцінки ефективності його роботи. У статті проаналізовано підходи, які оцінюють ефективність системи ризик-менеджменту в банку, розглянуті їхні переваги та недоліки. У процесі дослідження було виявлено, що сучасні комплексні методики оцінки рівня ризику в банках не оцінюють якість роботи підрозділів ризик-менеджменту банку, що не дозволяє отримати більш точну оцінку ефективності його роботи. Більше того, більшість показників є якісними. Авторами запропоновано враховувати як якісні, так і кількісні показники під час формування методики оцінювання ефективності системи управління ризиками в банку. Узагальнення і систематизація теоретичних основ з цієї проблематики має високу наукову і практичну цінність і є базисом для удосконалення системи ризик-менеджменту на рівні окремого банківської установи.

Ключові слова: банк, система ризик-менеджменту, оцінка, ефективність, показники.

В условиях кризиса контроль деятельности риск-менеджеров и анализ каче-

ства системы риск-менеджмента в банке являются ключевым аспектом оценки эффективности его работы. В статье проанализированы подходы к оценке эффективности системы риск-менеджмента в банке, рассмотрены их преимущества и недостатки. Авторами было выявлено, что современные комплексные методики оценки уровня риска в банках не оценивают качество работы подразделов риск-менеджмента банка, что не позволяет получить более точную оценку эффективности его работы. Более того, большинство показателей являются качественными. Авторами предложено учитывать как качественные, так и количественные показатели при формировании методики оценки качества работы системы риск-менеджмента в банке. Обобщение и систематизация теоретических основ по этой проблематике имеет высокую научную и практическую ценность и является базисом для совершенствования системы риск-менеджмента на уровне отдельного банковского учреждения.

Ключевые слова: банк, система риск-менеджмента, оценка, эффективность, показатели.

The current financial crisis has highlighted the importance of the banking industry for the real economy. At the same time, supervision for the activities of risk managers and analysis of the quality of the risk management system in the bank are the key aspect of assessing the efficiency and economic security of the bank. In the article, the approaches to assessing the effectiveness of the risk management system in the bank, were considered. Also their advantages and disadvantages were discussed. During the research, it was found that modern complex methods of assessing the level of risk in banks do not assess the quality of work of risk management units of the bank, which does not allow to obtain a more accurate assessment of its effectiveness. Most often the bank's reliability is assessed on the basis of such indicators as: quality of assets, liquidity, capital adequacy, profitability and quality of liabilities. Moreover, most of the indicators, which used to evaluate the effectiveness of the risk management system are qualitative. The authors proposed to take into account both qualitative and quantitative indicators for developing a methodology for assessing the work's quality of the risk management system in the bank. Among the important quantitative indicators were highlighted: the costs of maintaining the risk management system, the level of bonus payment of risk managers, as well as the dynamics of assets, equity and deposit portfolio of the bank. Among the qualitative indicators were recommended: the availability of training courses for bank executives and other employees to identify their role in risk management; the presence of personal responsibility for "violation of the established level of risk appetite"; possibility to exchange the information between all links of the organizational structure of the bank; the existence of a mechanism for monitoring conflicts of interest between bank executives and other bank employees. The generalization and systematization of theoretical bases on these issues have a scientific and practical value and will become the basis for improving the risk management system at the level of an individual banking institution.

Key words: bank, risk management system, evaluation, efficiency, indicators.

Постановка проблеми. Як свідчать наслідки останньої світової фінансової кризи, від ефективності роботи банківської системи залежить розвиток економіки не тільки окремої країни, але й глобальної фінансової системи загалом. У зв'язку з цим впровадження ефективної системи ризик-менеджменту є запобіжним механізмом підтримання надійності і розвитку банківської установи, що й актуалізувало тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що питанням управління ризиками, які виникають у процесі діяльності банків, присвячено багато уваги як з боку вчених, так і з боку регулятивних органів та рейтингових агентств. Різні аспекти щодо аналізу і управління ризи-

ками розглянуті в роботах таких дослідників, як: Л.О. Примостка, В.В. Коваленко, В.А. Фурсова, Н.І. Шпаковська та ін.

Зауважимо, що моніторинг і контроль ризику є одним із ключових елементів системи ризик-менеджменту банку, але на жаль, питання щодо оцінювання ефективності системи ризик-менеджменту банку є нерозкритим у сучасній літературі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз світового та вітчизняного досвіду щодо визначення показників ефективності функціонування системи ризик-менеджменту у банківських установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині є безліч комплексних методик оцінювання

рівня фінансової стійкості (надійності, безпеки) банківської установи, кожна з яких має свої недоліки та переваги [1, с. 30]. Але більшість методик має однакові групи показників для розрахунку рівня ризикованості діяльності банку, а саме:

- достатність капіталу [2, с. 5; 3, с. 10; 4, с. 101; 5, с. 101];
- ліквідність [2, с. 5; 3, с. 7; 4, с. 101; 5, с. 101];
- якість активів [2, с. 6; 3, с. 7–8; 4, с. 101];
- доходність [2, с. 7; 3, с. 11; 4, с. 101; 5, с. 101];
- якість зобов'язань [3, с. 8; 5, с. 101].

Загальним недоліком наведених методик є те, що такий компонент, «як якість управління ризиками банку», не включено в жодну з них.

Нагадаємо, що згідно з рекомендаціями Базель II «Міжнародна конвергенція вимірювання капіталу та стандарти капіталу: нові підходи» [6, с. 204] в банках виникла необхідність оцінювати якість діяльності підрозділу з ризик-менеджменту, що є суттєвою проблемою для вітчизняних фінансових установ. Це зумовлено відсутністю єдиного методичного підходу щодо оцінювання ефективності системи ризик-менеджменту банку.

Аналіз сучасних досліджень дозволяє зробити висновки, що оцінку ефективності системи ризик-менеджменту банку можна проводити на різних рівнях:

1) на рівні окремого банку – банком на основі внутрішніх положень самостійно оцінюється ефективність діяльності підрозділу з ризик-менеджменту (внутрішня ефективність);

2) на рівні наглядового органу – Центральний банк оцінює ефективність впливу своїх наглядових дій на діяльність банку (зовнішня ефективність), які у залежності від наглядового процесу

класифікують на різні категорії. Вони містять такі групи показників:

– на основі наглядових ресурсів (наприклад, розмір установи та кількість персоналу, галузеві ризики, репутація, бюджет);

– наглядова діяльність (кількість підготовлених профілів ризику; відсоток виконаних заходів порівняно з планом; своєчасність закриття контролюючих питань та дій; хід корегуючих дій, що проводяться банками; пропускний час для діяльності; кількість візитів у відділення; кількість зустрічей з банками щодо нагляду; своєчасність звітів про експертизи);

– результати діяльності з нагляду (кількість суб'єктів, що мають статус підвищеного ризику, звіт про вплив банківського нагляду; матриця загальних оцінок ризику; консолідований індекс ризику та контролю; вплив коригувань та рекомендацій нагляду; індекс повторних порушень після судового провадження; опитування зацікавлених сторін та ін.);

– результати, засновані на завданнях нагляду (банківські кредитні рейтинги, кількість банків-банкрутів; виконання нормативів достатності капіталу та ліквідності; кредитний ризик, індекс довіри до фінансової системи та ін.) [7, с. 20–21].

Наведені показники використовуються Центральними банками різних країн для оцінки впливу їх наглядової діяльності на діяльність банків та планування майбутніх наглядових заходів.

Розглянемо більш детально підходи щодо оцінювання ефективності роботи системи ризик-менеджменту на рівні окремого банку (табл. 1).

Так, дослідження світового досвіду свідчить про те, що, наприклад, міжнародне рейтингове

Таблиця 1

Критерії оцінки ефективності системи ризик-менеджменту банку

Автор	Критерії
PA «Standard & Poor's» [8, с. 15–17]	<p style="text-align: center;"><i>1. Культура управління ризиками</i></p> – організаційна структура, розподіл функцій і повноважень між підрозділами щодо управління ризиками; – методологічна база і система комунікацій з управління ризиками; – відповідність тактичної діяльності менеджменту толерантності ризику; – внутрішні критерії оцінки ефективності системи ризик-менеджменту; – взаємозв'язок управління ризиками з бюджетуванням та системою винагороди менеджменту
	<p style="text-align: center;"><i>2. Існуючий контроль</i></p> – стратегія банку, толерантність до ризику, політики щодо розкриття інформації; – інфраструктура управління ризиками (персонал, операція, технології); – процедури тестування та затвердження моделей оцінки ризиків.
	<p style="text-align: center;"><i>3. Готовність до реалізації ризиків</i></p> – процес моніторингу стану ризиків; – наявність заходів на випадок реалізації ризиків, що мають катастрофічні наслідки.
	<p style="text-align: center;"><i>4. Стратегічне управління ризиками</i></p> – роль управління ризиками у прийнятті стратегічних рішень; – вплив схильності до ризику на рішення з фінансування та управління залученим капіталом; – частота проведення та суть процедури актуалізації переліку ризиків банку; – рівень оцінки ймовірності та наслідків реалізації ризиків.

Рейтингова модель оцінки RFSTB Фурсовой В.А [9, с. 96]	– відношення поточних збитків до активів; – відношення прибутку до збитків за попередній період і активів банку за попередній період; – відношення активів за звітний період до активів за попередній період; – відношення депозитів за звітний період до депозитів за попередній період.
РА «Кредит-Рейтинг» [10, с. 15–16]	– ефективність організаційної структури банку і механізму прийняття рішень; – рівень управління ризиками, наявність підрозділів по управлінню ризиками та їх організаційна структура.
ТОВ РА «Експерт-Рейтинг» [2, с. 9]	– менеджмент банку та його досвід роботи; – особливості управління регіональними підрозділами банку.
НРА «Рюрік» [3, с. 5]	– організаційна структура підрозділів ризик-менеджменту; – система управління кредитним, валютним, процентним, операційним, юридичним та ризиком ліквідності.
Е.П. Енина, Р.В. Менжулин [11, с. 46]	– витрати на підтримку роботи системи ризик-менеджменту; – ефективність діяльності банку.
І. Рабіко [12, с. 31–33]	<p style="text-align: center;"><i>1. Система управління ризиками банку</i></p> <p>наявність актуальних внутрішніх нормативно-правових актів (ВНПА) щодо ризиків, виходячи з переліку ризиків, визначених стратегією і політикою управління ризиками; наявність затверджених показників ризик-толерантності; наявність (ВНПА) по методиці і процедурам управління ризиками; наявність індикаторів ризику за видами ризиків у банку; наявність граничних значень для кожного індикатора; наявність впливу зовнішніх впливів на індикатори; наявність внутрішніх факторів порушення індикаторів; прийняття відповідних заходів реагування при порушенні індикаторів; наявність інструментів обмеження ризиків; наявність системи лімітів та порядку контролю їх дотримання; наявність системи внутрішнього контролю ризиків, що включає попередній, поточний, наступний контроль; наявність спеціальних резервів на покриття можливих збитків за активами і по операціях, які не відображені у балансі згідно законодавству (план / факт); наявність методів компенсації втрат, визначених в ВНПА банку; наявність регулярного моніторингу ризиків та регулярних звітів з моніторингу ризиків і рівня ризиків; наявність регулярних звітів правління банку комітету за ризиками при наглядовій раді банку; проведення стрес-тестування з періодичністю, що відповідає ЛНПА банку; наявність управлінської звітності за ризиками, що відповідає масштабам і діяльності банку; наявність актуальних планів в несприятливих умовах; наявність актуальних планів фінансування в кризових ситуаціях.</p> <p style="text-align: center;"><i>2. Оцінка комітету за ризиками при наглядовій раді</i></p> <p>повнота і актуальність внутрішніх нормативно-правових актів банку про діяльність і функції комітету; чи приділяє комітет увагу моніторингу всіх визначених банком ризиків та більшу увагу істотним ризикам; чи користується комітет картою ризиків; чи приділяє комітет увагу розгляду питань вдосконалення системи управління ризиками; чи володіє комітет необхідними інструментами для контролю за ризиками банку; чи забезпечує чисельний склад комітету прийняття рішень з урахуванням виключення конфлікту інтересів; відповідність складу комітету законодавству, кваліфікаційним вимогам та вимогам до ділової репутації; можливість членів комітету обговорювати і отримувати необхідну додаткову інформацію від голови правління банку, членів правління, членів комітетів банку з питань порядку денного комітету; запрошення комітетом на свої засідання (в разі необхідності) осіб, які не є членами комітету; наявність між головою та членами комітету постійного зв'язку з членами наглядової ради; співвідношення кількості рекомендацій комітету спостережній раді банку та кількості прийнятих рішень за даними рекомендаціям; чи розкривають члени комітету інформацію про свою зацікавленість при розгляді питань; чи виконує голова і члени комітету все покладені на них функції; підвищення членами комітету свого рівня кваліфікації; чи розглядається комітетом інформація про недобросовісні дії працівників або керівництва, що стосується системи управління ризиками банку.</p>

Джерело: складено авторами за даними [2–3; 8–12]

агентство Standard & Poor's вже враховує ефективність корпоративного управління під час визначення кредитного рейтингу банку. Серед основних критеріїв оцінки ефективності системи ризик – менеджменту банку агентство Standard & Poor's виділяє [8, с. 15–17]:

- культура управління ризиками;
- існуючий контроль;
- готовність до реалізації ризиків;
- стратегічне управління ризиками.

Недоліком запропонованого Standard & Poor's підходу є те що, більшість показників є якісними, до того ж агентство не розкриває їх методологію розрахунку та оцінювання. Більш того стратегічне управління ризиками деякі автори відносять до стратегічного ризику, який є окремим видом ризику.

У методиці RFSTB виділена така складова як показники рентабельності та ефективності менеджменту банку [9, с. 96]. Серед позитивних моментів можна зазначити те, що наведені показ-

ники є кількісними. Недоліком є те, що в роботі представлено незначна кількість показників ефективності менеджменту банку.

Рейтингове агентство «Експерт-Рейтинг» у процесі оцінювання надійності банківської установи окрім зазначених вище груп фінансових показників, враховує ще й особливості управління регіональними підрозділами банку та менеджмент банку й досвід його роботи. Але, не зовсім зрозуміло яким чином агентство розраховує ці показники, оскільки вони є якісними.

Рейтингове агентство РА «Кредит-Рейтинг» та НРА «Рюрік» мають схожу думку щодо оцінювання якості системи ризик-менеджменту банку та у своїх методиках враховують організаційну структуру підрозділів ризик-менеджменту та систему управління ризиками.

У свою чергу, Е.П. Енина та Р.В. Менжулин пропонують оцінювати ефективність системи ризик-менеджменту шляхом порівняння витрат на підтримку її роботи з ефективністю діяльності банку.

Більш детально розкриває види показників якості ризик-менеджменту банку білоруська дослідниця І. Рабіко, яка пропонує враховувати дві компоненти – систему управління ризиками банку та оцінку комітету за ризиками при наглядовій раді. Наведені у табл. 1 критерії вона пропонує взяти за основу для розробки окремої методики самооцінки комітету за ризиками при наглядовій раді банку. Але, оскільки усі показники є якісними викликають сумніви достовірність оцінки, наприклад показника щодо «розкриття членами комітету інформації про свою зацікавленості при розгляді питань» або як визначити рівень уваги щодо істотного ризику за показником «чи приділяє комітет увагу моніторингу всіх визначених банком ризиків та більшу увагу істотним ризикам». Не дуже зрозумілим є вплив показника «запрошення комітетом на свої засідання (в разі необхідності) осіб, які не є членами комітету» на ефективність системи ризик-менеджменту. Також деякі показники дублюють один одного (наприклад стосовно лімітів, або подання звітності).

Тобто розглянуті методичні підходи мають як переваги так і недоліки, що необхідно враховувати банку при розробці власної методики оцінки ефективності системи-ризик менеджменту. До того ж вітчизняним банкам доцільно враховувати вимоги дійсного законодавства, яке стосується управління ризиками, а саме положення «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» [13].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, оцінювання якості системи ризик-менеджменту в банку є дуже складним процесом, що потребує ретельної уваги при визначенні критеріїв її ефективності. На нашу думку, найбільш оптимальним є поєднання якісних та кількісних

показників при формуванні методики оцінювання ефективності системи управління ризиками в банку. Важливими кількісними показниками є: витрати на підтримку роботи системи ризик-менеджменту, рівень бонусної оплати ризик-менеджерів, а також динаміка активів, власного капіталу та депозитного портфеля банку. Серед якісних показників згідно з діючим законодавством також доцільно враховувати: наявність проведення навчальних тренінгів як для керівників банку, так і інших працівників щодо визначення їх ролі під час управління ризиками та підвищення рівня обізнаності щодо ризиків; наявність персональної відповідальності за «порушення встановленого рівня ризик-апетиту»; можливість вільного обміну інформацією між усіма ланками організаційної структури банку; наявність механізму моніторингу потенційного або реального конфлікту інтересів у керівників банку та інших працівників банку.

Враховання у комплексних методиках компоненти, яка оцінює рівень якості системи управління ризиками в банку, дозволить отримати більш точнішу оцінку щодо ефективності його діяльності та розробити своєчасні дієві заходи щодо мінімізації рівня загрози з боку ризик-менеджерів банківської установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фурсова В.А., Диденко Ю.Ю. Современные частные методики оценки финансовой устойчивости банковских учреждений. *Инновационная наука, образование, производство и транспорт: экономика, менеджмент, география и геология, сельское хозяйство, архитектура и строительство, медицина и фармацевтика: монография* / А.В. Пластинин [и др.]. Одесса, 2018. Гл. 2. С. 23–31.
2. Рейтингова методологія та процедура для оцінювання банків ТОВ РА «Експерт-Рейтинг». URL: http://www.expert-rating.com/data/upload/methods/20160219/BANKS_2016_02_19.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
3. Методика рейтингового оцінювання для комерційних банків НРА «Рюрік». URL: http://www.rurik.com.ua/documents/methodology/metod_banks_Cut_final.pdf (дата звернення: 21.11.2019).
4. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2013. № 3. С. 100–105.
5. Лесик В. О. Удосконалення процедури експрес-оцінки фінансової стабільності банків. *Економіка та держава*. 2017. № 11. С. 99–103.
6. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel Committee on Banking Supervision. <https://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf> (дата звернення: 24.11.2019).
7. Report on the impact and accountability of banking supervision. Basel Committee on Banking Supervision, 2015. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d326.pdf> (дата звернення: 23.11.2019).

8. Присвоение рейтингов банкам: Методология и допущения. РА "Standard & Poor's". URL: https://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/ratings/ratings-criteria/-/articles/criteria/financial-institutions/filter/all (дата звернення: 24.11.2019).

9. Фурсова В. А. Рейтингова модель оцінювання фінансового стану проблемного банку як ключова умова успішного врегулювання кризи. *Фінанси України*. 2013. № 6. С. 91–103.

10. Рейтингова методологія агентства «Кредит-Рейтинг». URL: <http://www.credit-rating.ua/ru/about-rating/methodology/> (дата звернення: 25.11.2019).

11. Енина Е.П., Менжулин Р.В. Методика оценки эффективности системы риск-менеджмента на основе шансо-риска в банковских системах. *ЭКОНОМИНФО*. 2018. № 1. Т.15. с. 42–47.

12. Рабыко И. Эффективность системы управления рисками и методологические подходы к ее оценке. *Банкаўскі вестнік*. 2016. чэрвень. С. 30–36.

13. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Постанова правління Національного банку України № 64 від 11.06.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>. (дата звернення: 25.11.2019).

REFERENCES:

1. Fursova V. A., Didenko Yu. (2018) *Sovremennye chastnye metodiki otsenki finansovoy ustoychivosti bankovskikh uchrezhdeniy*. [Modern Private Methods for Assessing the Financial Sustainability of Banking Institutions]. *Innovatsionnaya nauka, obrazovanie, proizvodstvo i transport: ekonomika, menedzhment, geografiya i geologiya, sel'skoe khozyaystvo, arkhitektura i stroitel'stvo, meditsina i farmatsevtika: monografiya* [Innovation science, education, production and transport: economics, management, geography and geology, agriculture, architecture and construction, medicine and pharmaceuticals: monograph]. /A.V. Platinin [i dr.]. Odessa, 2018. Gl. 2. pp. 23–31.

2. *Reitynhova metodolohiia ta protsedura dlia otsiniuvannia bankiv TOV RA "Ekspert-Reitynh"* [Rating methodology and procedure for rating banks of Expert Rating RA LLC]. Available at: http://www.expert-rating.com/data/upload/methods/20160219/BANKS_2016_02_19.pdf (accessed 20 November 2019).

3. *Metodyka reitynhovoho otsiniuvannia dlia komertsiinykh bankiv NRA "Rurik"* [The methodology of rating assessment for commercial banks NRA "Rurik"]. Available at: http://www.rurik.com.ua/documents/methodology/metod_banks_Cut_final.pdf (accessed 21 November 2019).

4. Shpakovska N. I. (2013) *Metodychnyi pidkhid do otsinky finansovoi stiiikosti bankiv* [Methodical approach

to assessing the financial stability of banks] *Naukovy visnyk: Finansy, banky, investytsii*. [Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments]. no. 3, pp. 100–105.

5. Lesyk V. O. (2017) *Udoskonalennia protsedury ekspres-otsinky finansovoi stabilnosti bankiv* [Improvement of the procedure of express evaluation of financial stability of banks]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state]. no. 11, pp. 99–103.

6. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel Committee on Banking Supervision*. Available at: <https://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf> (accessed 24 November 2019).

7. *Report on the impact and accountability of banking supervision*. Basel Committee on Banking Supervision, 2015. Available at: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d326.pdf>. (accessed 23 November 2019).

8. *Prisvoenie reytingov bankam: Metodologiya i dopushcheniya*. RA "Standard & Poor's" [Assigning ratings to banks: Methodology and assumptions. Standard & Poor's]. Available at: https://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/ratings/ratings-criteria/-/articles/criteria/financial-institutions/filter/all (accessed 24 November 2019).

9. Fursova V. A. (2013) *Reitynhova model otsiniuvannia finansovoho stanu problemnoho banku yak kluchova umova uspishnoho vrehuliuivannia kryzy* [A rating model for assessing the financial condition of a problem bank as a key condition for successful crisis management]. *Finansy Ukrainy* [Finances of Ukraine]. no. 6, pp. 91–103.

10. *Reytingova metodologiya agentstva "Kredit-Reyting"* [Rating methodology of Credit-Rating agency]. Available at: <http://www.credit-rating.ua/ru/about-rating/methodology/> (accessed 25 November 2019).

11. Enina E. P., Menzhulin R. V. (2018) *Metodyka otsenki effektivnosti sistemy risk-menedzhmenta na osnove shanso-riska v bankovskikh sistemakh* [Methods of assessing the effectiveness of the system of risk management based on the chance-risk banking systems]. *EKONOMINFO* [ECONOMINFO]. no. 1, t.15. pp. 42–47.

12. Rabyko I. (2016) *Effektivnost' sistemy upravleniya riskami i metodologicheskie podkhody k ee otsenke* [The effectiveness of the risk management system and methodological approaches to its assessment]. *Bankaўskі vesnik* [bank messenger]. pp. 30–36.

13. *Polozhennia pro orhanizatsiiu systemy upravlinnia ryzykamy v bankakh Ukrainy ta bankivskykh hrupakh* [Regulation on organization of risk management system in banks of Ukraine and banking groups. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine]. *Postanova pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy № 64 vid 11.06.2018 r.* [Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine No. 64 of June 11, 2018]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>. (accessed 25 November 2019).

Fursova Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"
named after M. Ye. Zhukovskiy

Karatseva Nelia

Senior Instructor at Department of Finance
National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"
named after M. Ye. Zhukovskiy

Myrhorod Tetiana

Student
National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"
named after M. Ye. Zhukovskiy

INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE BANK'S RISK MANAGEMENT SYSTEM

The purpose of the article. The current financial crisis has again emphasized the importance of monitoring and analyzing financial institutions. In the last few years, rating models have gained increasing importance at banks in identifying vulnerabilities at individual institutions as well as for assessing the stability of the financial system as a whole. At the same time, supervision for the activities of risk managers and analysis of the quality of the risk management system in the bank are the key aspect of assessing the efficiency and economic security of the bank. Improving the available bank rating techniques and enhancing their scope contributes to a more efficient evaluation of financial institutions and provides important information for banking client.

The purpose of the study is to analyze the world and domestic experience in determining the performance indicators of the risk management system in banking institutions.

Methods of research – general scientific; comparative analysis; grouping; system-structural analysis.

Results. In this article, a critical analysis of approaches to assessing the effectiveness of the risk management system in the bank, which were presented by both domestic and foreign authors, was considered. Also their advantages and disadvantages were discussed. During the research, it was found that modern complex methods of assessing the level of risk in banks (except rating agencies) do not assess the quality of work of risk management units of the bank, which does not allow to obtain a more accurate assessment of its effectiveness. Most often the bank's reliability is assessed on the basis of such indicators as: quality of assets, liquidity, capital adequacy, profitability and quality of liabilities. Moreover, most of the indicators, which used to evaluate the effectiveness of the risk management system are qualitative. The authors proposed to take into account both qualitative and quantitative indicators for developing a methodology for assessing the quality of the risk management system in the bank. Among the important quantitative indicators were highlighted: the costs of maintaining the risk management system, the level of bonus payment of risk managers, as well as the dynamics of assets, equity and deposit portfolio of the bank. Among the qualitative indicators were recommended: the availability of training courses for bank executives and other employees to identify their role in risk management and to raise awareness of risks; the presence of personal responsibility for "violation of the established level of risk appetite"; possibility to exchange the information between all links of the organizational structure of the bank; the existence of a mechanism for monitoring conflicts of interest between bank executives and other bank employees.

Practical implications. The generalization and systematization of theoretical bases on these issues have a scientific and practical value and will become the basis for improving the risk management system at the level of an individual banking institution.

Value/originality. In our work, we considered an issue of assessing the effectiveness of the risk management system in the bank. Analysing the methodology of assessing the quality of risk-management in the banks, this process faces certain analytical complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches of assessing the effectiveness of the risk management system in the Ukrainian bank. In particular, possibilities of using both qualitative and quantitative indicators for developing a methodology for assessing the quality of the risk management system in the bank.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

METHODICAL APPROACHES TO SOLVING FINANCIAL PLANNING PROBLEMS AT DOMESTIC ENTERPRISES

У статті розглянуто методичні підходи до вирішення проблем фінансового планування на підприємстві. Запропоновано трактування терміна «фінансове планування». Визначено мету, завдання та об'єкт фінансового планування. Визначено логічну послідовність заходів із планування на підприємстві. Систематизовано переваги та результати, що забезпечуються фінансовим плануванням. Відзначено поведінкові складники процесу планування. Виділено особистий, груповий опір та опір підприємства. Визначено загальні обмеження та обмеження внутрішні. Зазначено, що такі обмеження, як час та наявність відповідних коштів, разом із чітко визначеною метою є критеріями, що визначають якість планів та ефективність планування. Зазначено важливість таких складників фінансового планування, як контроль, аналіз та вдосконалення. Запропоновано напрями вирішення проблем фінансового планування на підприємстві. Запропоновано обґрунтування планів підприємств здійснювати з використанням теоретико-методичного підходу до врахування ризиків, а саме генетичної концепції, яка описує послідовність процесу фінансового планування та ґрунтується на визначенні можливих змін кон'юнктури у майбутньому періоді на основі визначення основних тенденцій минулого.

Ключові слова: підприємство, фінансове планування, ефективність планування, генетична концепція, ринкове середовище.

В статье рассмотрены методические подходы к решению проблем финансового

планирования на предприятии. Предложена трактовка термина «финансовое планирование». Определены цели, задачи и объект финансового планирования. Определена логическая последовательность мероприятий по планированию на предприятии. Систематизированы преимущества и результаты, которые обеспечиваются финансовым планированием. Отмечены поведенческие составляющие процесса планирования. Выделено личное, групповое сопротивление и сопротивление предприятия. Определены общие ограничения и ограничения внутренние. Указано, что такие ограничения, как время и наличие соответствующих средств, вместе с четко определенной целью являются критериями, определяющими качество планов и эффективность планирования. Отмечена важность таких составляющих финансового планирования, как контроль, анализ и совершенствование. Предложены направления решения проблем финансового планирования на предприятии. Предложено обоснование планов предприятий осуществлять с использованием теоретико-методического подхода к учету рисков, в частности генетической концепции, описывающей последовательность процесса финансового планирования, которая основывается на определении возможных изменений конъюнктуры в будущем периоде на основе определения основных тенденций прошлого.

Ключевые слова: предприятие, финансовое планирование, эффективность планирования, генетическая концепция, рыночная среда.

УДК 334.02

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-98>

Юдіна С.В.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний
університет

Іванов К.Г.

магістр
Дніпровський державний технічний
університет

Руденко Н.О.

магістр
Дніпровський державний технічний
університет

The article discusses methodical approaches to solving financial planning problems in an enterprise. The term financial planning as a systematic management activity of the management of the enterprise is offered, which aims at continuous search and selection of the most effective directions of financial activity from all possible alternatives, which enables the enterprise to optimally realize its short, medium and long-term goals, as well as to avoid unpredictable financial goals. costs. The purpose, objectives and object of financial planning are determined. The logical sequence of the enterprise planning activities is defined. The benefits and results provided by financial planning are systematized. The behavioral components of the planning process are noted. Personal, group and company resistance are highlighted. General and internal restrictions are defined. It is noted that constraints such as time and availability of appropriate funds, along with a clearly defined purpose, are criteria that determine the quality of plans and the effectiveness of planning. The importance of such components of financial planning as control, analysis and improvement is noted. Approaches to research and systematization of information on problems of financial planning at domestic enterprises with the identification of the main groups of problematic issues, including: negative experience, underdevelopment of theory, environment, unwillingness of entrepreneurs to set goals, resistance to change, restrictions, have become further developed. Methodological approaches to financial planning have been further developed through the development of specific areas for their solution. The substantiation of the plans of the enterprises to be carried out using the theoretical and methodical approach of risk taking is offered. Namely, a genetic concept that describes the sequence of the financial planning process and is based on identifying possible changes in the situation in the future, based on identifying major trends of the past. The scientific and practical recommendations on improvement of financial planning at the enterprise are formed and the necessity of carrying out financial planning in the conditions of competitive environment is substantiated.

Key words: enterprise, financial planning, planning efficiency, genetic concept, market environment.

Постановка проблеми. Можливість та необхідність планування як певного виду діяльності управлінського персоналу зумовлені загальними умовами господарювання. За допомогою планування зводиться до мінімуму невизначеність ринкового середовища та його негативні наслідки для суб'єкта господарювання.

За сучасних умов роль фінансового планування принципово змінилася на відміну від часів

централізовано керованої економіки. Зараз підприємства самі зацікавлені в тому, щоб реально оцінювати свій фінансовий стан сьогодні та на найближчу перспективу, по-перше, щоб досягти успіху у своїй господарській діяльності; по-друге, щоб своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом, соціальними фондами, банками та іншими кредиторами, тим самим захистивши себе від утрат чи штрафних санкцій.

Для цього необхідно заздалегідь розрахувати доходи і витрати, наслідки інфляції, зміни ринкової кон'юнктури, порушення договірних зобов'язань партнерами тощо.

Поступова відмова від проведення фінансового планування вітчизняними суб'єктами підприємництва у масштабах країни унеможлиблює побудову нової єдиної системи планування та спричинює помітне зменшення конкурентних переваг національного виробника, що на тлі нестабільних умов сучасного існування в Україні є неприйнятним. Відповідно до цього, вже сьогодні з'являється гостра необхідність удосконалення фінансового планування на підприємстві шляхом розроблення комплексу дій, спрямованих на вирішення наявних проблем, з метою побудови нової, ефективної безпосередньо для України системи фінансового планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останніми роками приділялася значна увага до проблеми недосконалості фінансового планування. Великого значення набули роботи українських та зарубіжних учених, присвячені вдосконаленню методів фінансового планування, системи показників та нормативів, які використовуються у процесі фінансового планування та оптимізації системи фінансового планування. Важливий теоретичний внесок у вирішення проблем фінансового планування зробили В.І. Аранчій, О.Г. Біла, М.Д. Білик, В.А. Зінь, Г.О. Крамаренко, Г.О. Партий, В.Г. Пасічник, Г.М. Тарасюк та ін.

Вивчення праць українських і зарубіжних учених дає змогу визначити фундаментальні аспекти фінансового планування на підприємствах, а також визначити проблеми, які на практиці залишилися невирішеними. Зокрема, потребує подальшого дослідження проблема відсутності конкретного загальноприйнятого алгоритму проведення фінансового планування на підприємстві та розроблення фінансових планів нових проєктів, психологічний опір змінам підприємців тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є подальший розвиток методичних підходів до вирішення проблем фінансового планування на підприємствах для поліпшення діяльності та досягнення поставлених цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У загальному вигляді план є інструментом, за допомогою якого впорядковується у часі перелік робіт із певними витратами, які необхідно виконати для досягнення цілей.

На основі систематизації інформації щодо визначень фінансового планування, на нашу думку, можна запропонувати трактування терміна «фінансове планування» як системну управлінську діяльність керівництва підприємства, яка спрямована на безперервний пошук та вибір найбільш ефективних напрямів фінансової діяльності

з усіх можливих альтернатив, що дає змогу підприємству оптимально реалізовувати свої коротко-, середньо- та довгострокові цілі, а також уникати непередбачуваних фінансових витрат.

Метою фінансового планування є економічне обґрунтування потреби підприємства в капіталі для забезпечення виконання запланованих обсягів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, ув'язування її з наявним та реально можливим до залучення капіталом із таким розрахунком, щоб підприємство, забезпечуючи безперервний рух капіталу, могло виконувати заплановані обсяги діяльності й отримати чистий прибуток у розмірі, достатньому для економічного та соціального розвитку в поточному і наступному періодах [1].

Об'єктами фінансового планування на підприємствах є грошові доходи і витрати господарської діяльності, власний, позичений і залучений капітал, призначені для фінансування операційної, фінансової та інвестиційної діяльності і заходів соціального спрямування [2].

Завдання фінансового планування на підприємстві можуть різнитися залежно від галузі діяльності підприємства та від особливостей його функціонування. Основні з них полягають у:

- забезпеченні виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- встановленні раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями, іншими нефінансовими корпораціями;
- визначенні шляхів ефективного вкладення капіталу та оцінці оптимального його використання;
- виявленні та мобілізації резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів;
- здійсненні контролю над утворенням та використанням платіжних засобів [3].

Реалізація основних завдань фінансового планування дає змогу вирішити основні питання, які постають перед керівництвом підприємства в процесі прийняття рішень, від яких повністю залежать господарська діяльність, фінансова спроможність та загалом фінансовий стан підприємства.

Основними завданнями, які вирішуються за допомогою фінансового планування на підприємстві як інструмента досягнення високої результативності, успішності на ринку та прибутковості підприємства, є визначення джерел фінансових ресурсів, їх потреби, співвідношення між секторами, можливість та обсяги залучення власних коштів тощо.

Відповідно до результатів вирішення вищеведених питань, які постають під час прийняття фінансових рішень, у процесі фінансового планування повинно забезпечуватися таке [4].

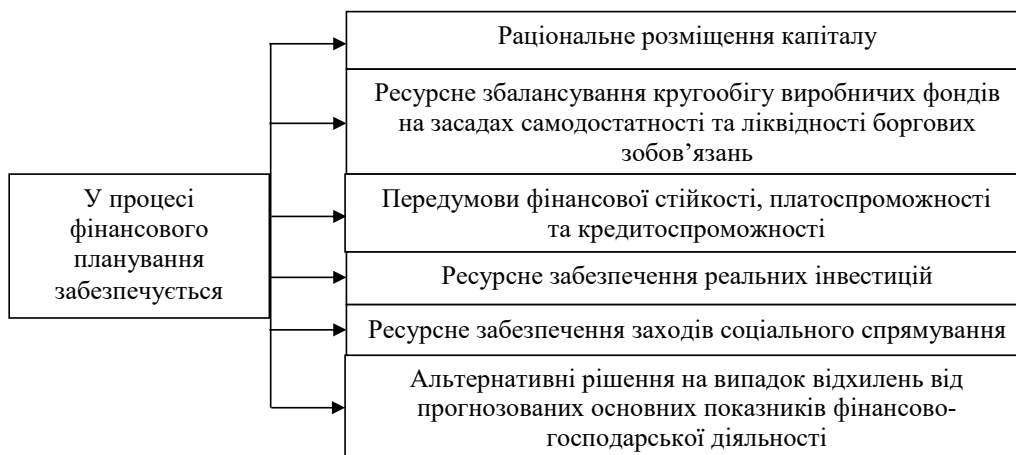


Рис. 1. Забезпечення фінансовим плануванням діяльності підприємства

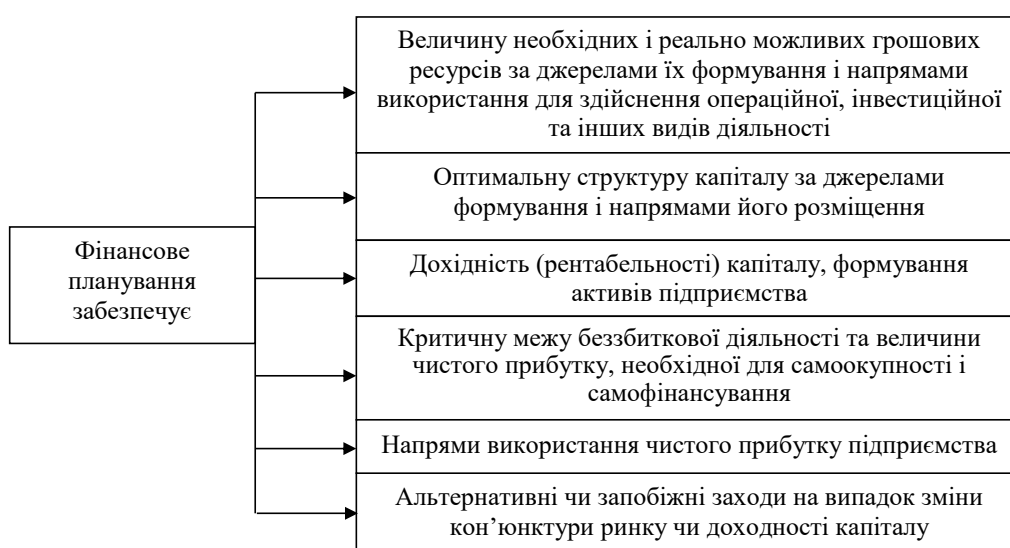


Рис. 2. Результати, які забезпечуються в процесі фінансового планування

Фінансове планування на підприємстві є складним процесом реалізації логічної послідовності заходів, спрямованих за досягнення поставлених цілей (стратегічних, тактичних та оперативних). Водночас процес фінансового планування на підприємстві не повинен завершуватися на етапі аналізу та оцінки реалізації планів. Остаточним етапом процесу фінансового планування є проведення коригуючих заходів, в основі яких лежить якісний та кількісний аналіз фактичних показників, порівняння їх із плановими, виявлення величини відхилення, аналіз чинників, які спричинили ці відхилення, а також розроблення відповідних заходів, спрямованих на створення більш точного та повного фінансового плану.

Коригуючі заходи забезпечують постійне вдосконалення досвіду фінансового планування на підприємстві [5].

Основні результати, які досягаються в процесі фінансового планування на підприємстві, наведено на рис. 2.

Тобто фінансове планування є невід'ємним атрибутом успішного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки, який забезпечує вирішення основних проблем, які виникають у процесі господарювання та розвитку ринкових взаємовідносин з іншими суб'єктами підприємництва. Фінансове планування як процес також є безперечно необхідним заходом, який забезпечує пристосування підприємства до непередбачуваних умов зовнішнього середовища.

Сучасний етап розвитку національної економіки, що характеризується як посткризовий, зумовлює появу нечисленної кількості негативних чинників, джерелом походження яких є як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, які провокують негативні зміни як у стані національної економіки загалом, так і окремого суб'єкта господарювання.

Окрім цього, існує багато об'єктивних і суб'єктивних чинників, які перешкоджають широкому застосуванню фінансового планування на підприємстві, досягненню високого ступеня

обґрунтованості планів та забезпеченню необхідного рівня їх виконання.

Також відмова від застарілих прийомів і методів планування взагалі призвела до спростування планування на рівні підприємства [6].

Основою планування є необхідність установлення мети та розроблення стратегії її досягнення. Але не кожне підприємство користується у своїй діяльності обґрунтованими цілями. Така ситуація може скластися на підприємстві з таких причин, як:

- недооцінка необхідності цільової спрямованості управління, місця та ролі мети як системоутворюючого, мотиваційного, планово-контрольного елемента тощо;

- складність процесу цілевстановлення та цілереалізації;

- небажання брати на себе відповідальність за наслідки досягнення чи недосягнення мети;

- відсутність у системі мотиваційних засад, які б сприяли усуненню цих недоліків.

Нерозуміння важливості цільової спрямованості будь-якої діяльності проявляється у спростуванні стратегій і може призвести до відмови від планування взагалі [7].

Окремо треба розглядати свідому відмову від стратегічної визначеності в діяльності, яка пояснюється перевагами «ручного управління», що є практично синонімом безконтрольної діяльності.

У процесі перетворень, які має здійснювати кожне підприємство, посилюється роль соціально-психологічного, поведінкового складника процесу управління, який проявляється у спробі персоналу запобігти змінам і надалі використовувати звичні характеристики системи та умови праці. Тобто персонал підприємства може чинити опір змінам.

При цьому можна виділити особистий, груповий опір та опір підприємства. Чим вищий рівень змін має відбутися, тим більшого опору змінам слід очікувати. Він починається з опору розробленню планів, які передбачають проведення змін [7].

Кожне підприємство в процесі фінансового планування стикається з обмеженнями (матеріальними, часовими та грошовими). До загальних

обмежень можна віднести: урядові заходи щодо регулювання окремих галузей, видів діяльності; екологічні норми та обмеженість певних видів ресурсів, у тому числі трудових; високий рівень конкуренції в галузі або на певній території; нерозвиненість методів сучасного планування та нестача інформації тощо. Керівництво підприємства має враховувати ці обмеження і передбачати в планах заходи щодо їх пом'якшення або усунення. Саме труднощі та матеріальні обмеження є основними, які впливають на рішення керівників щодо фінансового планування.

Кожне з обмежень має свій рівень ризику, який доцільно визначати, щоб прийняти рішення про доцільність заходів щодо їх зменшення. Такі обмеження, як час та наявність відповідних коштів, разом із чітко визначеною метою є критеріями, що здебільшого визначають якість планів та ефективність планування.

Обмеження полягає у тому, що необхідно пов'язати послідовність робіт, виконавців і співвиконавців за умови максимальної економії часу та витрат, а також у врахуванні інших обмежень, про які вже йшлося [8].

Але саме існування обмежень вимагає складання якісних планів для їх нівелювання.

Відповідно до вищезазначеного, можна узагальнити основні напрями вирішення проблем фінансового планування на підприємстві (рис. 3).

Слід зазначити, що суттєвим обмеженням є нерозвиненість теоретико-методичного обґрунтування планів підприємств у ринковій економіці. Деякі надбання попередніх періодів планування, а саме процеси цілевстановлення, координації та кооперації діяльності, стимулювання певної ініціативи трудових колективів до розроблення планів і програм тощо, можуть бути застосовані в нових умовах діяльності.

Розроблення, вивчення та адаптація сучасних методів прогнозування та планування створюють базу для формування обґрунтованих планів діяльності підприємства, забезпечують підвалини для його існування в довгостроковій перспективі.

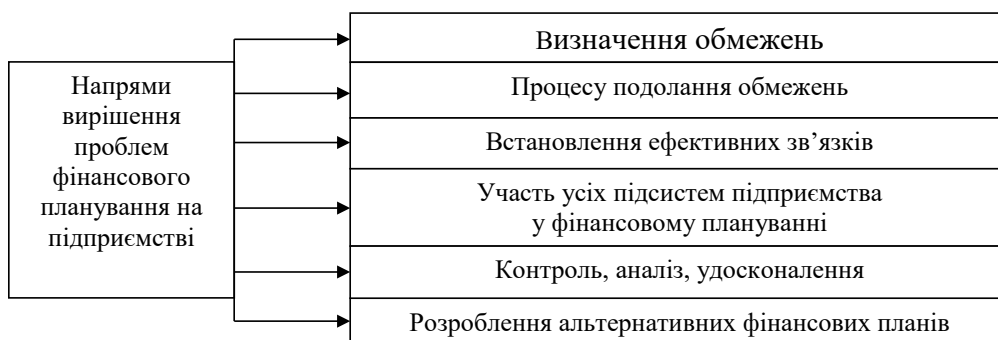


Рис. 3. Напрями вирішення проблем фінансового планування на підприємстві в Україні

Що стосується вирішення проблеми неврахування чинника ризику під час фінансового планування, то пропонується застосування генетичної концепції, яка описує послідовність процесу фінансового планування та ґрунтується на визначенні можливих змін кон'юнктури у майбутньому періоді на основі визначення основних тенденцій минулого. Ця концепція ґрунтується на положенні, що розвиток економіки має циклічний характер, відповідно до чого майбутні структурні коливання та зміни на ринку можна передбачити. Використовуючи цю концепцію, підприємці мають змогу підготувати фінансовий стан підприємства до можливих зовнішніх та внутрішніх змін за рахунок комплексного аналізу тенденцій розвитку як усієї економіки, так і окремих її галузей, визначити найбільш вірогідні чинники появи ризиків, імовірність їх настання, визначити розмір можливого ризику, врахувати його в процесі фінансового прогнозування, стратегічного і тактичного фінансового планування, а також розробити ефективний механізм мінімізації цих ризиків.

Треба враховувати, що не всі проблеми можна розв'язати в плановому періоді, проте це не зменшує значення планування. Плани потрібні кожній системі, яка розвивається, щоб свідомо підходити до визначення сутності та порядку дій із досягнення цілей.

Важливим є також створення таких умов, коли б кожний працівник, який бере участь у реалізації планів, мав би змогу впливати на швидкість виконання окремих заходів, їх порядок і зміст, причому такий вплив повинен бути позитивним із погляду як загальних інтересів підприємства, так і персональних. Щоб запобігти перекривленню планів на етапі їх виконання, а також розширити кількість альтернативних рішень під час розроблення планів, доцільно залучати якомога більшу кількість фахівців (представників різних зацікавлених сторін). Такий підхід до фінансового планування сприятиме кращій обґрунтованості планів, їх координації та забезпечить усунення опору, оскільки учасники розроблення планів сприймають їх як власні розробки, шукають більш раціональні шляхи та способи виконання окремих завдань і системи планів загалом.

Важливими складниками ефективного фінансового планування є контроль, аналіз та вдосконалення. На етапі розроблення планів треба передбачити процедури внесення змін. Внесенню коректив передують контрольні-перевірочні операції, які не лише констатують ступінь виконання або невиконання запланованих дій, а й співвідносять заплановані заходи зі станом внутрішнього та зовнішнього середовища, що дає змогу оцінити їх актуальність [9].

Гнучкість того чи іншого плану також має певні межі. Відхилення від прогнозованих подій можуть

бути досить значними. Окрема система планів, розроблена, наприклад, за певним сценарієм, перестає відповідати дійсності. Тоді з метою запобігання кризі управління підприємством керівництво може перейти до виконання альтернативних (запасних) планів, які більшою мірою відповідають ситуації, що склалася. Управління полягає у тому, щоб здійснити плавний перехід з якнайменшими втратами на виконання інших планів [10].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, актуальність наявних проблем фінансового планування в Україні переконує у необхідності розроблення комплексної системи дій, спрямованої на ліквідацію негативного досвіду практики фінансового планування та застосування найефективніших здобутків останніх років.

Сформовані науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення процесу фінансового планування на вітчизняних підприємствах дають змогу обґрунтувати беззаперечну необхідність фінансового планування в умовах конкурентного середовища існування національних підприємств, а також удосконалити фінансове планування за рахунок проведеного аналізу наявних проблем та запропонованих заходів їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савчук В.П. Фінансовий менеджмент підприємств: практичні питання з аналізом ділових ситуацій. Київ : Максимум, 2006. 224 с.
2. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування : навчальний посібник. Львів : Компакт-ЛВ, 2005. 312 с.
3. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О.М. Бандурка та ін. Київ : Либідь, 2003. 384 с.
4. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 460 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : підручник. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
6. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємствах в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2006. № 4. С. 47.
7. Федик П.А. Людський фактор у впровадженні бюджетного планування вітчизняних підприємств. *Україна: аспекти праці*. 2005. № 5. С. 47–51.
8. Шершньова З.Є., Обнорська С.В. Стратегічне управління : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2000. 425 с.
9. Семенов Г.А., Бугай А.В. Фінансове планування і управління на підприємствах : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 432 с.
10. Жовновач Р.А. Планування діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2004. № 1. С. 21–27.

REFERENCES:

1. Savchuk V. P. (2006) Finansovyi menedzhment pidpriemstv. [Financial management of enterprises] K.: Vydavnychiy budynok «Maksytum».

2. Bila O. H. (2005) Finansove planuvannia i prohnozuvannia: [Financial planning and forecasting]. Lviv: Kompakt-LV.

3. Bandurka O. M., Korobov M. Ya., Orlov P. I., Petrova K. Ya. (2003) Finansova diialnist pidpriemstva [Financial activity of the enterprise]. K.: Lybid.

4. Slaviuk R. A. (2004) Finansy pidpriemstv: [Financial activity of the enterprise] K.: «Tsentr navchalnoi literatury».

5. Tereshchenko O. O. (2003) Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia [Financial activities of business entities] [pidruchnyk]. K.: KNEU.

6. Bilyk M. D. (2006) Finansove planuvannia na pidpriemstvakh v suchasnykh umovakh [Financial planning at enterprises in modern conditions] Finansy Ukrainy, no. 4.

7. Fedyk P. A. (2005) Liudskyi faktor u vprovadzhenni biudzhethnoho planuvannia vitchyznianskykh pidpriemstv. [Human factor in the implementation of budget planning of domestic enterprises] Ukraina: Aspekty pratsi, no. 5, pp. 47-51.

8. Shershnova Z. Ye., Obnorska S. V. (2000) Stratehichne upravlinnia: [Strategic management] K.: KNEU.

9. Semenov H. A., Buhai A. V. (2007) Finansove planuvannia i upravlinnia na pidpriemstvakh: [Financial planning and management at enterprises] K.: Tsentr uchbovoi literatury.

10. Zhovnovach R. A. (2004) Planuvannia diialnosti pidpriemstva. [Planning of the enterprise activity] Finansy Ukrainy. no. 1, pp. 21-27.

Yudina SvetlanaDoctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Finance and Accounting
Dnipro State Technical University**Ivanov Cyril**

Master

Dnipro State Technical University

Rudenko Natalia

Master

Dnepr State Technical University

METHODICAL APPROACHES TO SOLVING FINANCIAL PLANNING PROBLEMS AT DOMESTIC ENTERPRISES

The purpose of the article. To further develop methodological approaches to solving financial planning problems in enterprises in order to improve the activities and achieve the goals.

Methodology. A number of methods have been used in the study of financial planning, including, in particular, the systematic method (in the study of concerted actions, methods and sequences of financial planning), the graphical methods (applied in determining the benefits provided by financial planning, the results provided in the financial process planning, generalization of directions of the decision of problems of financial planning at the enterprise in Ukraine), method of scientific abstraction (at research of essence of financial planning), logical (in formulating the conclusions and recommendations for the development of the financial plan and its improvement).

The information base of the research is the works of Ukrainian and foreign scientists, legislative normative acts of Ukraine, as well as periodicals and publications in the open press.

Results. On the basis of research and systematization of modern scientific and theoretical information on the economic nature of financial planning, it was proposed to define the term "financial planning" as a systematic management activity of the management of the enterprise aimed at continuous search and selection of the most effective directions of financial activity from all possible alternatives, which gives enable the company to optimally meet its short-, medium- and long-term goals, as well as avoid unforeseen financial costs.

The main purpose and objectives of financial planning have been identified. It is determined that the purpose of financial planning is to substantiate the economic needs of the enterprise in capital to ensure the implementation of the planned volumes of operating, financial and investment activity, to link it with the available and real possible capital raising with such calculation that the enterprise, providing continuous movement of capital, could to carry out the planned activities and to obtain a net profit in the amount sufficient for economic and social development in the current and subsequent periods.

The main tasks of financial planning are defined: providing production, financial and investment activity with the necessary financial resources; establishment of sound financial relations with economic entities, banks and insurance companies; identifying ways to invest effectively and assessing its rational use; identifying and mobilizing reserves to increase profits through the rational use of material, labor and monetary resources; control over the formation and use of means of payment.

Practical implications. The established scientific and practical recommendations allow to improve financial planning, as well as to substantiate the unquestionable need for financial planning in a competitive environment.

Value / originality. The scientific novelty is to develop methodological approaches to solving financial planning problems in Ukrainian enterprises. Approaches to research and systematization of information on problems of financial planning at domestic enterprises with the identification of the main groups of problematic issues, including: negative experience, underdevelopment of theory, environment, unwillingness of entrepreneurs to set goals, resistance to change, restrictions, have become further developed. Also, methodological approaches to financial planning have been further developed through the development of specific directions for their solution, the main ones being: the beginning of the process of overcoming barriers from above, determining the existence of restrictions, establishing effective relationships, participation of all subsystems of the enterprise in financial planning, control, analysis, improvement and development of alternative financial plans.

The substantiation of the plans of the enterprises to be carried out using the theoretical and methodical approach of risk taking is offered. Namely, a genetic concept that describes the sequence of the financial planning process and is based on identifying possible changes in the situation in the future, based on identifying major trends of the past.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПРОБЛЕМИ НАРАХУВАННЯ, СПЛАТИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ
В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУPROBLEMS OF ACCRUAL, PAYMENT AND REFLECTION
IN ACCOUNTING OF MILITARY TAX

Стаття присвячена висвітленню специфіки нарахування та сплати (перерахування) військового збору до бюджету. Проаналізовано історичні причини його запровадження. Визначені платники, об'єкт і база оподаткування військовим збором згідно із законодавством. Акцентовано увагу на особливостях застосування ставки військового збору та його розрахунку. Зазначено строки сплати військового збору до бюджету. Представлено порядок відображення військового збору підприємствами у бухгалтерському обліку й звітності, розглянуто строки її подання до відповідних органів. Визначено нормативно-правову базу, що регулює нарахування, сплату (перерахування) та порядок бухгалтерського обліку військового збору. Проаналізовано динаміку надходжень військового збору до бюджету за всі роки. Визначено основні проблеми нарахування та сплати (перерахування) військового збору, запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням нормативно-правових змін.

Ключові слова: військовий збір, об'єкт оподаткування, база оподаткування, ставки податку, платники, бухгалтерський облік.

Стаття посвящена освещению специфики начисления и уплаты (перечисления) военного сбора в бюджет. Проанализированы исторические причины его введения. Определены плательщики, объект и база налогообложения военного сбора согласно законодательству. Акцентировано внимание на особенностях применения ставки военного сбора и его расчета. Указаны сроки уплаты военного сбора в бюджет. Представлен порядок отражения военного сбора предприятиями в бухгалтерском учете и отчетности, рассмотрены сроки ее предоставления в соответствующие органы. Определена нормативно-правовая база, регулирующая начисление, уплату (перечисление) и порядок бухгалтерского учета военного сбора. Проанализирована динамика поступлений военного сбора в бюджет за все годы. Определены основные проблемы начисления и уплаты (перечисления) военного сбора, предложены пути их решения с учетом нормативно-правовых изменений.

Ключевые слова: военный сбор, объект налогообложения, база налогообложения, ставки налога, плательщики, бухгалтерский учет.

УДК 657.446

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-99>

Будько О.В.

д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний
університет

Саранча К.С.

студент
Дніпровський державний технічний
університет

The purpose of the article is to analyze the current legislation in the field of accrual and payment of military tax and to determine the directions of its improvement. The article deals with the specifics of the calculation, withholding and payment (transfer) of the military tax to the budget. The historical reasons for its introduction are analyzed. An overview of the history of the occurrence of a military tax provided an opportunity to determine the relevance and necessity of its calculation in Ukraine at the time of its introduction. Defined payers object and base of taxation of the military levy according to the legislation. Attention is drawn to the peculiarities of the application of the rate of military tax and its calculation. The differences between the calculation of the military tax and other taxes related to the payroll fund are highlighted. The terms of payment of the military tax to the budget are specified. The order of accounting of military tax in accounting is presented. The procedure of reflecting the payment of military tax in the report was examined and the terms of its submission to the relevant authorities were considered. It is indicated that a special reporting form is currently in use, with an appropriate section providing information on the calculation and payment of military tax by the controlling authorities. The legal framework regulating the accrual, withholding, payment (transfer) and accounting procedure for military tax has been defined. The dynamics of military tax revenues to the budget for all years are analyzed. It has been established that the amount of revenues since the introduction of the military tax has tended to increase annually. The main problems and specifics of accrual, withholding and payment (transfer) of the military tax are identified and ways of their solution are suggested. There are two ways of addressing issues related to military levies: abolishing and introducing a differentiated scale of military tax rates, which will depend on the amount of taxable income. It is proposed to abolish the military tax, which will help to reduce the tax burden on the payroll fund of payers of military tax; increasing the income tax on individuals; reducing the amount of "shadow" wages.

Key words: military tax, object of taxation, tax base, tax rates, payers, accounting.

Постановка проблеми. Податки є важливою частиною формування дохідної частини бюджету України. Нині впроваджено досить значний перелік примусових платежів для громадян. Податок – це платіж, який держава чи уповноважений нею орган стягує з фізичних та юридичних осіб на підставі чинного законодавства й спрямовує на задоволення загальнодержавних чи спільних регіональних потреб. Одним з таких податків є військовий збір. Як і податок на доходи фізичних осіб, військовий збір утримується із заробітної плати, збільшуючи податкове навантаження на

громадян України. На тлі несприятливих соціально-економічних умов у 2014 році виникла необхідність додаткового наповнення бюджету. Саме тому на законодавчому рівні було встановлено військовий збір [1]. Цей податок було введено для фінансування Збройних Сил України, тобто військовий збір мав тимчасово-надзвичайний характер. Проте, як показує час, цей платіж стягується з платників вже понад п'ять років та має особливості нарахування й сплати, які потребують дослідження задля визначення політики доцільності його подальшої дії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання запровадження військового збору знайшли відображення в наукових працях та періодичних публікаціях. Науковці та спеціалісти-практики досліджували сутність військового збору, аналізували законодавчу базу, яка регламентує нарахування та сплату цього збору. Актуальні питання правового регулювання й сплати військового збору розкриваються в працях О.М. Резніка, Є.В. Ігнатенка [2], С.С. Ткач, О.О. Нальотова [3], особливості нарахування та порядок бухгалтерського обліку військового збору висвітлюють такі науковці, як А.С. Крутова, О.О. Нестеренко, І.С. Коробкіна [4], З.Д. Овчарик [5].

Водночас сутність військового збору розкривається щодо інструктивних кроків з його нарахування та сплати. При цьому їх критичний аналіз відсутній, що обумовлює необхідність дослідження переваг і недоліків механізму нарахування й сплати військового збору.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз чинного законодавства у сфері нарахування й сплати військового збору та визначення напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Практика податків та зборів для військових цілей спостерігалася ще в V – IV ст. до н.е. в Давній Греції. Перший постійний податок було запроваджено у 1439 році у Франції як засіб фінансування витрат на армію. У США та Великій Британії такі податки вводилися тимчасово на період ведення воєнних дій. В Іспанії у 1874 році було вперше введено воєнні марки, які потрібно було наклеювати на конверти додатково до звичайних марок. Кошти, отримані за їх оплату, спрямовувались на озброєння іспанської армії у Третій карлістській війні. Такі ж військові платежі були введені в інших країнах, зокрема Великій Британії, Канаді, Новій Зеландії. У Канаді цей податок було введено 17 серпня 1917 року [6].

Військовий податок також існував у Радянському Союзі. Він був введений 1 січня 1942 року замість надбавок до прибуткового й сільськогосподарського податків. Цей податок сплачували всі громадяни, які досягли 18 років.

В Україні, згідно із законодавством, платниками податку є фізичні особи – резиденти, які отримують як доходи з джерела їх походження в Україні, так й іноземні доходи; фізичні особи – нерезиденти, які отримують доходи з джерела їх походження в Україні; податкові агенти [1]. Фізичні особи визначаються платниками, з доходів яких здійснюватиметься утримання. Податкові агенти визначаються як платники, відповідальні за нарахування й сплату військового збору до державного бюджету, який утримується з доходів фізичних осіб – резидентів і нерезидентів під час їх нарахування (виплати).

Об'єкти оподаткування військовим збором для визначених платників наведені в табл. 1.

Не підлягають оподаткуванню військовим збором такі доходи, як суми допомоги з вагітності та пологів, винагород і страхових виплат, що отримуються платником податків з бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування; грошові кошти або вартість майна (послуг), що надаються як допомога на лікування або медичне обслуговування платника податків; допомога на поховання в розмірах, визначених Податковим кодексом України (ПКУ); стипендії; основна сума зворотної фінансової допомоги; вартість путівок на відпочинок, оздоровлення й лікування; вартість дарунків, якщо вона не перевищує 50% однієї мінімальної зарплати; сума (вартість) добродійної допомоги.

Не включається у загальний місячний або річний оподатковуваний дохід платника податків добродійна, зокрема гуманітарна, допомога, яка відповідає критеріям, визначеним ПКУ, тобто всі види добродійної та гуманітарної допомоги, не оподатковувані податком з доходів фізичних осіб, не повинні обкладатися військовим збором.

Ставка військового збору складає у всіх випадках 1,5% від об'єкта оподаткування. Варто відзначити, що під час обчислення військового збору жодних обмежень у розрахунку немає. Визначена відсоткова ставка податку розраховується з повної суми нарахованого доходу, відсутні будь-які обмеження щодо обчислення.

Таблиця 1

Об'єкт оподаткування військовим збором

Платник військового збору	Об'єкт оподаткування
Доходи резидента	Загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід.
	Доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).
	Іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.
Доходи нерезидента	Загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні.
	Доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Джерело: сформовано на основі [1]

Аналогічно правилам сплати податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) та відповідно до законодавства військовий збір сплачується під час кожної виплати доходу, з якого він утримується, тому банки зобов'язані приймати платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього збору до бюджету.

Отже, під час виплати заробітної плати як за першу, так і за другу половини місяця збір розраховується, утримується та перераховується одночасно з обов'язковими утриманнями ПДФО. Для зарахування надходжень до загального фонду державного бюджету відкрито рахунки за кодом класифікації доходів бюджету 11011000 «Військовий збір» [7].

Бухгалтерський облік розрахунків за військовим збором слід вести на субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами», на якому здійснюється облік розрахунків за зборами (обов'язковими платежами), які справляються відповідно до чинного законодавства та облік яких не ведеться на рахунку 65 «Розрахунки зі страхування» [8]. Цей субрахунок перебуває в шостому класі Плану рахунків, тобто є пасивним. Отже, збільшення заборгованості перед бюджетом відображається в кредиті, а зменшення (погашення) заборгованості – в дебеті. Для більшої наочності наведено таблицю з прикладом нарахування та сплати військового збору з використанням бухгалтерських проведення (табл. 2).

Після сплати військового збору виникає необхідність відображення цього факту у звітності. Для цього податкові агенти вносять необхідну інформацію за звітний період до передбаченої податковим законодавством форми № 1 ДФ «Податковий

розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку». Цей звіт складається із загальної частини та двох розділів, призначених для відображення сум доходу та податку з доходів фізичних осіб і військового збору. Інформацію про військовий збір наводять у другому розділі звіту [9].

Податковий розрахунок (форму № 1 ДФ) подають окремо за кожен квартал (податковий період) протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу. Подання ж окремого податкового розрахунку за календарний рік не передбачено.

Аналіз динаміки надходжень військового збору до бюджету здійснено на підставі даних табл. 3.

З наведеної таблиці можна побачити, що станом на листопад 2019 року за поточний рік до бюджету надійшли 19,4 млрд. грн. Ця сума надходжень вже дорівнює сумі надходжень за весь 2018 рік. Також варто відзначити, що сума надходжень значно збільшилась порівняно з 2014 роком.

Водночас зауважимо, що регулювання військового збору має певний перелік проблем, пов'язаних з адмініструванням, адже військовий збір не включено до переліку загальнодержавних податків та зборів відповідно до ст. 9 Податкового кодексу України; об'єкт оподаткування військовим збором визначено таким чином, що фактично виникає подвійне оподаткування доходів фізичної особи; надходження військового збору зараховуються до державного бюджету, а не до окремого цільового фонду; порушено принципи соціальної справедливості й економічної ефективності; закріплено різні підходи до оподаткування доходів фізичних осіб – суб'єктів господарської дії.

Таблиця 2

Бухгалтерський облік розрахунків військового збору

Зміст	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
	дебет	кредит	
1. Нарахування заробітної плати	92	661	6 000
2. Утримано військовий збір (1,5%)	661	642	90
3. Сплачено військовий збір до бюджету	642	311	90

Таблиця 3

Динаміка надходжень військового збору до бюджету

Рік	Надходження (млрд. грн.)	Різниця між показниками
2014	2,5	–
2015	9,2	+6,7
2016	11,5	+2,3
2017	15,1	+3,6
2018	18,7	+3,6
Листопад 2019	19,4	+0,7
Разом	76,4	x

Джерело: сформовано на підставі джерела [10]

Диференційована шкала ставок військового збору

Обсяг доходів	Пропонована ставка
Доходи, що не перевищують обсяг (розмір) мінімальної заробітної плати	0,5%
Доходи від 1 мінімальної заробітної плати до 15 000 грн.	1,0%
Доходи від 15 000 грн. до 40 000 грн.	1,5%
Доходи від 40 000 грн. до 100 000 грн.	2,5%
Доходи від 100 000 грн. до 500 000 грн.	3,5%
Доходи від 500 000 грн. до 1 000 000 грн.	4,5%
Доходи від 1 000 000 грн. до 5 000 000 грн.	5,5%
Доходи від 5 000 000 грн. до 25 000 000 грн.	6,5%
Доходи від 25 000 000 грн. до 100 000 000 грн.	8,5%
Доходи від 100 000 000 грн. і більше	10,0%

Джерело: сформовано на підставі джерела [13]

Це свідчить про те, що всі ці роки порядок оподаткування військовим збором працював неправильно та вимагав врегулювання, викликаючи низку нарікань від різних верств населення.

Задля зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці у Верховній Раді України було зареєстровано законопроекти «Про внесення змін у Податковий кодекс України відносно скасування військового збору» № 2252 та «Про внесення змін у Бюджетний кодекс України відносно скасування військового збору» № 2253 [11; 12]. Водночас повне скасування військового збору буде означати втрату джерела фінансування обороноздатності країни, тому окремими фахівцями пропонується вдосконалення діючого порядку нарахування та сплати військового збору шляхом встановлення диференційованих ставок та врахування розмірів оподатковуваних доходів, що передбачається законопроектом «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо диференціації ставки військового збору» (табл. 4) [13].

Метою таких змін є встановлення справедливого податкового навантаження для платників військового збору та зменшення податкового навантаження для осіб, доходи яких не перевищують обсяг мінімальної заробітної плати, та осіб, доходи яких складають від однієї мінімальної заробітної плати.

Водночас цей законопроект є складним та не має обґрунтованого базису. Пояснювальна записка до нього не має економічних розрахунків щодо наслідків його запровадження. Диференційована шкала не усуває податковий тягар, а для певних груп платників навіть збільшує його. Збільшення податкового тягара спричинює ухилення від сплати податку, що відбувається шляхом приховування доходів. Фахівці вважають, що платники із сумою доходів у 40 тис. грн. і вище (представники середнього класу й бізнесу) ризикують зіткнутися з великими витратами на військовий податок, що обумовлюватиме пошук альтернатив щодо його сплати [14].

З іншого боку, за умови проведення всіх досліджень та винайдення джерела компенсації надходжень до бюджету скасування військового збору має два позитивних моменти, а саме психологічний (ліквідація податку стане добрим знаком для населення, сигналом того, що реформа Збройних Сил України завершена, а армія набрала проектної потужності, адже військовий збір від початку розглядався як тимчасове джерело наповнення бюджету до моменту завершення реформи Збройних Сил України); економічний (зменшення податкового навантаження завжди позитивно впливає на економічний розвиток; ця закономірність всім відома: чим менше відсоток податку, тим більше платники показують свої доходи) [14].

Висновки з проведеного дослідження. Відміна військового збору сприятиме досягненню таких результатів, як зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці платників військового збору; збільшення надходження податку на доходи фізичних осіб; зменшення суми «тіньових» заробітних плат.

Отже, військовий збір вводився як тимчасовий збір, проте пропрацював досить довгий час, потребуючи вдосконалення та законодавчого врегулювання. Зміни у законодавстві щодо його скасування сприятимуть зниженню податкового навантаження на фонд оплати праці та досягненню соціальної справедливості у цьому питанні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 31 липня 2014 року № 1621-VII. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 15.10.2019).
2. Резнік О.М., Ігнатенко Є.В. Військовий збір: історія та сучасність. *Молодий вчений*. 2015. № 2 (6). С. 838–841.
3. Ткач С.С., Нальотов О.О. Актуальні питання правового регулювання сплати військового збору. Кременчук, 2014. 24 с.

4. Крутова А.С., Нестеренко О.О., Коробкіна І.С. Особливості нарахування та обліку військового збору. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. Вип. 1. С. 19–29.

5. Овчарик З.Д. Актуальність введення і продовження терміну стягнення військового збору та його облік. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2014. Вип. 11 (41). Ч. 2. С. 248–254.

6. Klug J. War tax stamps help finance the war effort. URL: <https://web.archive.org/web/20110608201445> (дата звернення: 25.10.2019).

7. Військовий збір : Роз'яснення Державної фіскальної служби України від 27 серпня 2014 року. URL: <https://yandex.ua/search/?lr=141&text> (дата звернення: 27.10.2019).

8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 11.10.2019).

9. Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1 ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку : Наказ МФУ від 13 січня 2015 року № 4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15> (дата звернення: 20.10.2019).

10. Державна казначейська служба. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 25.10.2019).

11. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо скасування військового збору : Проект Закону від 10 жовтня 2019 року № 225. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67053 (дата звернення: 10.11.2019).

12. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо скасування військового збору : Проект Закону від 10 жовтня 2019 року № 2253. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67054 (дата звернення: 10.11.2019).

13. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо диференціації ставки військового збору : Проект Закону від 25 жовтня 2019 року № 2252-1. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67183 (дата звернення: 15.11.2019).

14. Воронін Я.В. Військовий збір: до чого приведуть ініціативи нардепів. 2019. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts> (дата звернення: 25.11.2019).

History and Modernity]. *Molodyj vchenyj*, vol. 2 (6), pp. 838–841.

3. Tkach S. S., Nalotov O. O. (2014) *Current issues of legal regulation of payment of military training* [Aktualni pytannia pravovoho rehuliuвання splaty viiskovoho zboru], Kremenchuk. (in Ukrainian)

4. Krutova A. S., Nesterenko O. O., Korobkina I. S. (2015) *Osoblyvosti naraxuvannya ta obliku viiskovogo zboru* [Features of calculation and accounting of military tax]. *Ekonomichna strategiya i perspektyvy rozvytku sfery torgivli ta poslug*, vol. 1, pp. 19–29.

5. Ovcharyk Z. D. (2014) Aktualnist vvedennia i prodovzhennia terminu stiahennia viiskovoho zboru ta yoho oblik [The relevance of introduction and extension of the collection and its collection of military records]. *Ekonomichni nauky*, vol. 11 (41), p. 2, pp. 248–254.

6. Janet Klug “War tax stamps help finance the war effort”. Available at: <https://web.archive.org/web/20110608201445> (accessed 25 October 2019).

7. Rozyasnennya Derzhavnoyi fiskalnoyi sluzhby Ukrayiny “Viyskovyy zbir” vid 27.09.2014 r. Available at: <http://yandex.ua/search/?lr=141&text> (accessed 27 October 2019).

8. Instruktziya pro zastosuvannya Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'язan' i hospodarskykh operatsiy pidpryyemstv i orhanizatsiy, zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 30.11.1999 r. № 291. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (accessed 11 October 2019).

9. Nakaz MFU № 4 vid 13.01.2015 r. “Pro zatverdzhennya formy Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) na koryst fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku (forma № 1 DF) ta Poryadku zapovnennya ta podannya podatkovymy ahentamy Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) nakoryst fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15> (accessed 20 October 2019).

10. Derzhavna Kaznacheyska sluzhba. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (accessed 25 October 2019).

11. Proekt Zakonu № 2252 vid 10.10.2019 r. “Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayiny shhodo skasuvannya viiskovogo zboru”. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67053 (accessed 10 November 2019).

12. Proekt Zakonu № 2253 vid 10.10.2019 r. “Pro vnesennya zmin do Byudzhetnogo kodeksu Ukrayiny shhodo skasuvannya viiskovogo zboru”. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67054 (accessed 10 November 2019).

13. Proekt Zakonu № 2252-1 vid 25.10.2019 r. “Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayiny shhodo dyferenciatsiyi stavky viiskovogo zboru”. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67183 (accessed 15 November 2019).

14. Voronin Ya. V. (2019) *Viyskovyy zbir: do chogo pryvedut iniciatyvy nardepiv* [Military tax: what will the initiatives of the people's deputies lead to]. Available at: <https://nv.ua/ukr/biz/experts> (accessed 25 November 2019).

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy vid 31.07.2014 r. № 1621-VII “Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrainy”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua> (accessed 15 October 2019).

2. Ryznyk O. M., Ignatenko Ye. V. (2015) *Viyskovyy zbir: istoriya ta suchasnist* [Military Gathering:

Budko OksanaDoctor of Economics, Associate Professor,
Professor at Department of Finance and Accounting
Dniprovsky State Technical University**Sarancha Kateryna**Student
Dniprovsky State Technical University**PROBLEMS OF ACCRUAL, PAYMENT AND REFLECTION IN ACCOUNTING OF MILITARY TAX**

The purpose of the article. The tax system of the state is represented by a series of taxes, the efficiency of accrual and payment of which depends on their expediency and necessity for formation of the state budget. One such tax is a military tax, the practice of which accrues evidence of problems that arose during its validity. The purpose of the article is to analyze the current legislation in the field of accrual and payment of military tax and to determine the directions of its improvement.

Methodology. Methods of theoretical generalization – to determine the nature of the military tax, method of analysis – to determine the status of legal and regulatory support for accounting and payment of military tax; graphical method – for visualization of research materials; methods of scientific abstraction, generalization and concretization – to formulate statements and conclusions.

Results. The article describes the specifics of accrual, deduction and payment (transfer) of the military tax to the budget. The historical reasons for its introduction are analyzed. An overview of the history of the occurrence of a military tax provided an opportunity to determine the relevance and necessity of its calculation in Ukraine at the time of introduction. Payers, object and base of taxation of the military levy according to the legislation have been defined. Attention is drawn to the peculiarities of the application of the rate of military tax and its calculation. The terms of payment of the military tax to the budget are specified. The order of accounting of military tax in accounting is presented. The procedure of reflecting the payment of military tax in the report was examined and the terms of its submission to the relevant authorities were considered. It is indicated that a special reporting form is currently in use, with an appropriate section providing information on the calculation and payment of military tax by the controlling authorities. The legal framework regulating the accrual, withholding, payment (transfer) and accounting procedure for military tax has been defined. The dynamics of military tax revenues to the budget for all years are analyzed. It has been established that the amount of revenues since the introduction of the military tax has tended to increase annually. The main problems and specifics of accrual, withholding and payment (transfer) of the military tax are identified and ways of their solution are suggested. There are two ways of addressing issues related to military levies: abolishing and introducing a differentiated scale of military tax rates, which will depend on the amount of taxable income. It is proposed to abolish the military tax, which will help to reduce the tax burden on the payroll fund of payers of military tax; increasing the income tax on individuals; reducing the amount of “shadow” wages.

Practical implications. Of practical importance is the ability to use the theoretical results of the study as part of proposals to abolish the military tax at the legislative level.

Value/originality. The article considers the necessity and possibility of abolishing the military tax, which will ensure the fulfillment of the principle of social justice of the state tax system.

ОБЛІКОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES

Діяльність підприємств завжди супроводжується розрахунками, які приводять до виникнення дебіторської чи кредиторської заборгованості. Визначено сутність розрахункових операцій, які спричиняють виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості. Висвітлено тенденції та проблеми формування дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств як важливого чинника підвищення ефективності їхнього функціонування. Охарактеризовано теоретичні та практичні аспекти обліку дебіторської заборгованості, а також запропоновані рекомендації для удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних умовах. Розглянуто різні думки науковців-фахівців щодо причин виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості. Обґрунтовано шляхи вирішення проблем щодо повернення боргів підприємству. Розглянуті проблеми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, визначені методичні підходи до оцінки їхнього стану та запропоновані заходи, що сприятимуть поліпшенню фінансової стійкості, яка є основою положення на ринку та їхньої конкурентоспроможності. Запропоновано механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств. Висвітлено завдання, напрями й методи управління дебіторською заборгованістю, які покликані покращити фінансовий стан підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, методика, фінансова стійкість, конкурентоспроможність, показники, управління.

Деятельность предприятий всегда сопровождается расчетами, которые приводят к возникновению дебиторской или кредиторской задолженности. Определена сущность дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Освещены тенденции и проблемы формирования дебиторской и кредиторской задолженности предприятий как важного фактора повышения эффективности их функционирования. Охарактеризованы теоретические и практические аспекты учета дебиторской задолженности, а также предложены рекомендации для совершенствования управления дебиторской задолженностью предприятия в современных условиях. Рассмотрены различные мнения ученых-специалистов относительно причин возникновения дебиторской и кредиторской задолженности. Обоснованы пути решения проблем по возврату долгов предприятию. Рассмотрены проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, определены методические подходы к оценке их состояния и предложены меры, которые будут способствовать улучшению финансовой устойчивости, которая является основой положения на рынке и их конкурентоспособности. Предложен механизм управления дебиторской задолженностью предприятия. Отражены задачи, направления и методы управления дебиторской задолженностью, призванные улучшить финансовое состояние предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, методика, финансовая устойчивость, конкурентоспособность, показатели, управление.

УДК 657.43:005

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-100>

Воронко О.С.

к.е.н., доцент кафедри аудиту, аналізу та оподаткування Львівський торговельно-економічний університет

Коромець В.В.

студент Львівський торговельно-економічний університет

Щепан І.З.

студент Львівський торговельно-економічний університет

The activities of enterprises always accompanied by the calculations which give rise to receivables or payables. The essence of the payment as a repayment of obligations of one company to another. Method of repayment of the obligations, which requires the use of funds for implementation of the settlement identified as a payment. Reveals the approaches to accounting information on financial instruments and its presentation in the financial statements according to national and international regulations. Characterized by theoretical and practical methods of accounting non-cash payments that are determined based on individual characteristics of a business transaction (form of calculation of the payment instrument that is used for this purpose, the location of the business, the availability of actual cash flow with the implementation of the calculations and their results). Criteria of a choice of effective forms of payment, which include: reliability – provides assurance of the timely receipt of payments, the monitoring of implementation of contractual obligations, acceleration of the circulation and turnover of funds, reduction of labor input payment transactions. It is proved that the category of “settlements” is an integrated object of accounting, and receivables and payables are its immediate components. The attention is focused on the system of contracts for the supply of goods (works, services) as the main instrument for regulating financial and economic relations, focused on the timely repayment of accounts receivable and accounts payable. Illuminated certain aspects of the analytical account of contractual obligations on the company and the proposed accounting and legal mechanisms of their regulation in modern conditions. The problems of management of receivables and payables, the methodical approaches to the assessment of their condition and proposed measures to improve the financial sustainability, which is key to the competitiveness of enterprises in market conditions. As areas of improvement in the estimated relationships of business entities defined improving the analytical value of accounting information and delimitation of calculations on economic-legal content.

Key words: accounts receivable, accounts payable, methodology, financial stability, competitiveness, indicators, management.

Постановка проблеми. Нині значна увага приділяється якісному інформаційному забезпеченню управління дебіторською і кредиторською заборгованостями. Основною проблемою відносин підприємств, які виникають у процесі господарської діяльності, є несвоєчасне або неповне виконання суб'єктами своїх зобов'язань, коли має місце порушення домовленостей між сторонами, насамперед щодо термінів оплати та постачання

товарів (робіт, послуг). Фінансово-господарська діяльність підприємства пов'язана із здійсненням розрахункових операцій, внаслідок яких, з одного боку, виникає дебіторська, а з іншого – кредиторська заборгованість. Оскільки наявність таких заборгованостей негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, то у них виникає потреба здійснювати ефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, спри-

яючи постійному їх зменшенню та недопущенню затримок в оплаті.

Дебіторська й кредиторська заборгованість відображаються у бухгалтерському балансі підприємства, і їхня величина характеризує фінансовий стан підприємства на кінець звітної періоду. Здебільшого дебіторська заборгованість виникає через борги покупців, а кредиторська – через борги постачальникам. З огляду на те, що основним завданням управління дебіторською і кредиторською заборгованістю є своєчасне й повне надходження коштів від клієнтів та оплата боргів постачальникам, кредитна політика повинна бути зваженою і відповідати економічним інтересам підприємства, адже її результати безпосередньо впливають на його платоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемні питання, які стосуються обліку, аналізу й управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, досліджували у своїх працях багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, змістовне наповнення категорії «дебіторська заборгованість» розглядають у своїх працях М.Д. Білик, Є.В. Дубровська. Порядок відображення розрахунків, зобов'язань та заборгованості розкривали у своїх роботах такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, О.М. Головащенко, М.Ю. Медведєв, М.С. Пушкар, Ю.Д. Чацкіс, В.О. Шевчук, Д. Стоун, Дж. Ван. Хорн, Мертон К. Роберт та інші. Методика економічного аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості висвітлена у працях таких науковців, як Є.П. Гнатенко, П.Я. Попович, Г.В. Савицька. Щодо проблемних питань управління дебіторською і кредиторською заборгованістю в нинішніх умовах господарювання, то їм приділяють багато уваги такі науковці, як О.М. Кияшко, О.Г. Лищенко, Г.М. Нашкерська, В.П. Савчук та ін.

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених дебіторській і кредиторській заборгованості підприємств, проблемні питання у цій сфері залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття обліково-правових механізмів створення якісного інформаційного забезпечення процесу управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, спрямованого на досягнення ефективного господарювання та стійкого фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ймовірних шляхів зміцнення фінансового стану підприємств є контроль за фактичним станом їх розрахунків, динамікою дебіторської і кредиторської заборгованості, виявлення фактів навмисного спотворення облікових даних суб'єктами господарських відносин. При цьому важливого значення набувають питання законності обмінних операцій, їхньої доцільності, доку-

ментальної обґрунтованості та правильності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності [1].

Наявні теоретичні розробки і практика організації бухгалтерського обліку й контролю розрахунків спрямовані на постійний пошук шляхів забезпечення дотримання суб'єктами підприємницької діяльності розрахунково-платіжної дисципліни. Тому одним із способів вирішення проблеми ефективного управління розрахунками є розкриття їхньої сутності, визначення підходів до класифікації з метою побудови науково обґрунтованої системи їх обліку. Ми вважаємо, що окремого обґрунтування потребують питання, пов'язані із зростанням ролі розрахунків як важливого об'єкта обліку, зокрема щодо відображення договірних зобов'язань і правових підстав їх виникнення, а також якісного покращення інформаційної бази, яка формується у сфері бухгалтерського обліку, та приведення її у відповідність до потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів.

З погляду державних інтересів готівкові розрахунки ускладнюють здійснення контролю за грошовим обігом юридичних і фізичних осіб. Тому в Україні, як і в багатьох інших країнах світу, прийняте законодавство, яке обмежує готівкові розрахунки і передбачає особливу систему контролю за їх здійсненням.

Доцільно зазначити, що в економічній літературі чіткого визначення форми розрахунків немає. Зокрема, Л.А. Рибіна, викладаючи власне розуміння цієї категорії, визначає форму розрахунків як вид носіїв боргових вимог на кошти, які відрізняються структурою документів і документообігом, часом і місцем виконання розрахунків, ступенем гарантії платежів [4, с. 156]. Чинне законодавство України не містить тлумачення змісту терміна «форма розрахунків», проте у ньому наводиться перелік форм, що застосовуються під час проведення розрахунків: акредитивна, вексельна, інкасова, за чеками, за гарантійними зобов'язаннями, з використанням документів на переказ.

Результати проведених досліджень показують, що поняття «розрахунок» та «платіж» тісно пов'язані. Зокрема, О.А. Шевчук дає таке визначення безготівкових розрахунків: безготівкові розрахунки – це платежі, що здійснюються як у вигляді матеріального обігу паперових документів, так і у вигляді магнітних записів, магнітного зчитування, руху електронних повідомлень [6, с. 18].

Економічна енциклопедія трактує поняття «платіж» як фінансово-грошові операції, пов'язані з розрахунками громадян, підприємств і організацій між собою, а також органами фінансово-кредитної системи. Сучасний економічний словник визначає поняття розрахунку як сплату грошей за зобов'язаннями.

В Україні нині застосовуються також такі специфічні форми безготівкових розрахунків, як залік взаємних зобов'язань та бартер. У разі заліку зустрічних вимог скорочується рух коштів, а за бартерної форми розрахунків рух коштів відсутній взагалі, що свідчить про безгрошову їх форму.

На нашу думку, розрахунок у підприємницькій діяльності засвідчує погашення зобов'язань однієї фірми перед іншою. Тоді як платіж – це спосіб погашення зобов'язань, що передбачає використання грошових коштів для здійснення розрахунку. Порядок бухгалтерського обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», згідно з яким фінансовий інструмент – це контракт, який одночасно приводить до виникнення збільшення фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого [3]. Аналогічно це поняття трактується у міжнародних стандартах фінансової звітності (МСБО 32 «Фінансові інструменти») [2].

Тобто фінансові інструменти включають як первісні інструменти, наприклад дебіторську і кредиторську заборгованість і цінні папери, які надають право власності, так і похідні інструменти, наприклад фінансові опціони, ф'ючерсні і форвардні контракти. Таким чином, платіжними інструментами розрахункових відносин можуть бути також фінансові інструменти, що спричиняє виникнення окремих особливостей стосовно об'єктів обліку в розрахунках, а саме: фінансові інструменти, на відміну від розрахунково-платіжних документів, є самостійними об'єктами бухгалтерського обліку. Використання фінансових інструментів у розрахунках надає підприємствам більш широкі можливості у прийнятті рішень щодо забезпечення своєчасного виконання зобов'язань.

Особливості методики бухгалтерського обліку безготівкових розрахунків залежать безпосередньо від самого предмета розрахунків. Зокрема, ним може бути заборгованість перед бюджетом, заборгованість перед митними органами, фіктивні кошти, що незаконно перебувають в обігу, сума фінансових санкцій, застосованих до підприємства за порушення у розрахунках з бюджетом, сума боргу за векселем, розрахунки за претензіями. У разі стягнення коштів як фінансових санкцій зазначені суми у бухгалтерському обліку відображаються у складі витрат звітного періоду з відповідним впливом на фінансові результати, що відображені саме в бухгалтерському обліку [5, с. 73]. При цьому специфіка методики обліку безготівкових розрахунків буде залежати від таких характеристик господарської операції, як: форма розрахунку, платіжний інструмент розрахунків і форма оплати, місцезнаходження підприємства, присутність фактичного руху коштів під час здійснення розрахунків,

результати здійснення розрахунків – завершення господарської операції чи утворення дебіторської (кредиторської) заборгованості.

Ми вважаємо, що вибір ефективної форми розрахунків сприяє скороченню дебіторської (кредиторської) заборгованості, поліпшенню фінансового стану підприємства, зростанню його доходів без залучення додаткових інвестицій. Тому вибір форми розрахунків потрібно здійснювати за такими критеріями, як: надійність, яка полягає у гарантуванні своєчасності надходження коштів на рахунок постачальника товарів (робіт, послуг) у повному обсязі; контроль із застосуванням механізмів взаємного і банківського моніторингу виконання договірних зобов'язань; мінімізація трудомісткості розрахункових операцій; прискорення документообігу в процесі розрахунків; прискорення руху коштів шляхом скорочення термінів отримання товарів (робіт, послуг) і термінів їх оплати покупцями.

Підприємницька діяльність передбачає побудову господарських відносин на основі укладених договорів постачання товарів (робіт, послуг). З огляду на те, що договір є основним інструментом, згідно з яким відбувається рух матеріальних і фінансових ресурсів підприємства, саме він може створювати передумови виникнення випадків несвоєчасного погашення заборгованостей.

Дослідження сучасного стану договірних відносин показало, що:

1) оцінювання дотримання договірної дисципліни своїми партнерами керівництвом більшості підприємств здійснюється на рівні «посередньо». Серед причин, які спонукають підприємства до подальшої співпраці із недобросовісними партнерами, зазначаються: близькість знаходження постачальника товарів (робіт, послуг), відсутність іншого партнера, втрата основних ринків збуту, розпорядження керівництва;

2) негативний вплив на формування фінансово-договірних відносин у підприємницькому середовищі має перегляд раніше укладених угод через коригування цін та переоформлення угод на договори товарообмінного характеру;

3) мають місце ситуації, коли у разі порушення договірних зобов'язань партнерами окремі підприємства навіть не намагаються оскаржити це у судовому порядку;

4) здебільшого складанням господарських договорів на підприємствах займаються керівник і головний бухгалтер, хоча до цього процесу потрібно залучати кваліфікованих фахівців.

Негативні тенденції спостерігаються також у судовій практиці вирішення господарських спорів, оскільки нині судові органи задовольняють лише частину позовів підприємств-заявників, що свідчить про відносно низький рівень підтримки інтересів постачальників товарів (робіт, послуг) судовою системою. Водночас функцію правового захисту

підприємства облік може виконувати лише у ситуації, коли договірні відносини оформляються правильно, своєчасно та у повному обсязі.

Основним інструментом фінансово-господарських відносин є договір, і виконання його являється запорукою фінансової стабільності підприємства. Дослідження позицій науковців і практиків щодо характеристики стану та обліку договірних відносин у нинішніх умовах дало змогу виокремити основні особливості таких відносин.

Перша з них полягає у тому, що у відносинах між суб'єктами під час здійснення операцій товарного змісту (об'єктом обліку є товари, виконані роботи або надані послуги) характерним є складання різних господарських договорів: купівлі-продажу, постачання, надання послуг, бартеру, підряду, зберігання, оренди, про надання товарного кредиту.

Також дослідження практики господарської діяльності вітчизняних підприємств засвідчує збільшення випадків невиконання договорів партнерами, ігнорування договірних умов, внаслідок чого у найгіршій ситуації опиняються виробники товарів (робіт, послуг). Тому під час укладання договорів особливу увагу потрібно приділяти їхнім суттєвим умовам. Вивчення наукової літератури вказує на дискусійність підходів у визначенні суттєвих умов договору, хоча у загальному розумінні такими умовами є предмет і ціна договору.

Особливістю договору як первинного документу є те, що він не знаходить безпосереднього відображення на балансових рахунках бухгалтерського обліку. Водночас договір є підставою виникнення зобов'язання, а інформація, яка характеризує загальний розмір прав і зобов'язань підприємства, може бути важливою для прийняття управлінських рішень його власниками (особливо тих, які стосуються управління дебіторською і кредиторською заборгованістю), а також інвесторами і кредиторами.

Отже, договірні зобов'язання й права як важливі чинники потрібно враховувати під час управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, коли встановлюється кредитоспроможність партнера (або в процесі оцінки кредитоспроможності позичальника), а також коли здійснюється прогнозування грошових потоків підприємства.

Дослідження економічної літератури дало змогу дійти висновку, що договірні відносини перед відображенням їх в обліку повинні бути оцінені на відповідність основним критеріям визнання, таким як корисність та надійність договору. Зобов'язання, виконання якого не можна уникнути у повній сумі або без виплати неустойки, може розглядатися як надійне. У цьому разі висновок облікових працівників про визнання договору таким, що підлягає відображенню в обліку, матиме суб'єктивний характер.

Ми дотримуємося думки, що всі договірні права й обов'язки підприємства потрібно обліковувати (як варіант – поза балансом). Відповідність договору критеріям визнання потрібно визначати на момент його укладання. Корисність визначається власниками (керівництвом) підприємства, виходячи з їхніх інтересів. Надійність договору насамперед залежить від того, наскільки юридично грамотно його складено, і визначається наявністю способів забезпечення неухильного виконання договірних зобов'язань. Роль головного бухгалтера у процесі укладання договорів передусім полягає у ретельному контролі за їх фінансовими і платіжними умовами.

Для постачальника традиційним залишається укладання господарських договорів товарного змісту. Наявність інших договорів, які повинні підлягати обов'язковому обліку у зв'язку з виникненням договірних взаємовідносин за рахунок господарських договорів за товарними операціями, стосується зобов'язань підприємств, що можуть привертати увагу кредиторів, оскільки можливі претензії щодо активів фірми безпосередньо зменшують розмір коштів, які б могли бути скеровані на погашення боргів кредиторам, і навпаки – інформація про величину визначених прав підприємства зменшує ризик неповернення боргів. У зв'язку з цим можливим варіантом обліку є запровадження позабалансових рахунків, на яких можна було б відображати договірні права й договірні зобов'язання з обов'язковим врахуванням способу оплати (передоплата повна або часткова, оплата після одержання товарів, робіт чи послуг).

Одним зі шляхів удосконалення управління розрахунковими відносинами суб'єктів господарювання є підвищення аналітичної цінності облікової інформації. Це вимагає врахування під час організації аналітичного обліку договірних відносин певних чинників.

По-перше, це стосується класифікації розрахунків за економіко-правовим змістом. Розрахунки за попередньо укладеними договорами доцільно визнавати як комерційні, які залежно від об'єкта обліку поділяють на товарні і фінансові.

По-друге, потрібна чітка ідентифікація окремих видів господарських договорів (купівлі-продажу, постачання, про надання послуг, підряду, бартеру, оренди, зберігання, про надання товарного кредиту).

Ще одним важливим моментом є те, що аналітичний облік розрахункових відносин необхідно вести за кожним окремим договором і суб'єктом договірних зв'язків.

І нарешті, потрібно враховувати умови та терміни розрахунку для встановлення суми протермінованих зобов'язань і визначення величини матеріального відшкодування.

На методику бухгалтерського обліку активів, які отримує підприємство, вагомий вплив мають норми Цивільного кодексу України, що стосуються права власності та складників його речових прав. В обліку застосовуються різноманітні категорії, які, з одного боку, показують, чим володіє підприємство (необоротні та оборотні активи), а з іншого – хто є власником цього (власний капітал і зобов'язання).

Таким чином, бухгалтерський облік договірних зобов'язань на підприємстві починається з моменту набуття договором юридичної сили. При цьому потрібно враховувати, що зобов'язання оцінюються за вартістю, вказаною у господарському договорі або додатках до нього (специфікаціях).

Наявність повної облікової інформації щодо дебіторської і кредиторської заборгованості має важливе значення для оцінювання фінансового стану і ліквідності підприємства на будь-яку дату та змушує керівництво зважувати усі можливі ризики у процесі прийняття рішень, які стосуються боргових зобов'язань.

Відображення договірних прав та зобов'язань у позабалансовому обліку має свої особливості, які полягають у тому, що вони, як правило, не показуються у фінансовій звітності. Водночас на практиці майже немає підприємств, у яких відсутні зобов'язання, що підлягають обов'язковому виконанню у майбутньому. Такі зобов'язання, пов'язані із потенційними вимогами до підприємства як учасника договірних відносин, у підсумку впливають на його фінансово-майновий стан. Тому менеджмент підприємства повинен володіти повною інформацією про можливі ризики управління дебіторською і кредиторською заборгованістю з метою їх мінімізації або недопущення у майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, формування якісного обліково-правового забезпечення, яке стосується дебіторської і кредиторської заборгованості, дає змогу встановити причини виникнення кожного виду заборгованості з урахуванням специфіки діяльності підприємства, характеру договірних взаємовідносин із покупцями та постачальниками товарів (робіт, послуг), їхніх фінансових можливостей тощо.

Оцінювання стану дебіторської і кредиторської заборгованості в системі управління підприємством потребує врахування зовнішніх і внутрішніх чинників, кількісних та якісних показників, які на них впливають, визначення частки у загальній сумі активів і пасивів підприємства, оцінки заборгованості за термінами погашення, виявлення ризиків і загроз щодо невиконання зобов'язань. Правильна організація та методика обліку й контролю дебіторської і кредиторської заборгованості

підприємства дадуть змогу приймати ефективні управлінські рішення, які стосуються повернення боргів, і тим самим спрогнозувати ритмічне надходження коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник – 3-є видання. доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2003. 444 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення 24.11.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства фінансів України 30.11.2001 р. № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-01> (дата звернення 24.11.2019).
4. Рибина Л.А. Роль безготівкових розрахунків в поліпшенні фінансового становища підприємств. Вісник Сумського сільськогосподарського інституту. Науково-методичний журнал. 2012. Вип. 1. С. 155–157.
5. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. Київ : КНЕУ, 2000. 260 с.
6. Шевчук О. А. Аспекти бухгалтерського та податкового обліку безготівкових розрахунків. Фінанси України. 2011. № 2. С. 69–76.

REFERENCES:

1. Butynecj F. F. (2003) Teorija bukhghaltersjkogho obliku [Accounting theory]: pidruchnyk – 3-e vydannja. dop. i pererob. Zhytomyr : PP "Ruta". (in Ukrainian)
2. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 32 "Finansovi instrumenty: podannja" [International accounting standard 32 "Financial instruments: presentation"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (accessed 24 November 2019).
3. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 13 "Finansovi instrumenty" [Regulation (standard) accounting 13 "Financial instruments"], zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 30.11.2001. no. 559. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-01> (accessed 24 November 2019).
4. Rybina L. A. (2012) Rolj bezgotivkovykh rozrakhunkiv v polipshenni finansovogho stanovyshha pidpryjemstv [The role of non-cash payments in improving financial situation of enterprises]. *Visnyk Sumsjkogho siljsjkoghospodarsjkogho instytutu. Naukovo-metodychnyj zhurnal.* vol. 1, pp. 155–157.
5. Sopko V., Zavghorodnij V. (2000) Orghanizacija bukhghaltersjkogho obliku, ekonomichnogho kontrolju ta analizu [Organization of accounting, economic control and analysis]: pidruchnyk. Kyjiv : KNEU. (in Ukrainian)
6. Shevchuk O. A. (2011) Aspekty bukhghaltersjkogho ta podatkovogho obliku bezgotivkovykh rozrakhunkiv [Aspects of accounting and tax accounting of non-cash payments]. *Finansy Ukrainy.* no. 2, pp. 69–76.

Voronko OksanaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Audit, Analysis and Taxation
Lviv University of Trade and Economics**Korometc Valeria**Student
Lviv University of Trade and Economics**Shchepan Iryna**Student
Lviv University of Trade and Economics

ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES

Formulating the goals of the article. Financial-economic activity of enterprises connected with the implementation of settlement operations, which, on the one hand, there is accounts receivable and other accounts payable. The article is devoted to disclosure and justification of accounting and legal mechanisms for creating quality information support for management process accounts receivable and accounts payable aimed at achieving effective management and sustainable financial condition of the company.

Methodology. In the process of writing were used scientific methods, which are based on the dialectical method of cognition and objective laws of Economics. Using General scientific and special research methods (dialectical, historical, induction, deduction, observation, modeling, analysis, synthesis, logic, comparison, systematization, grouping, generalization) made it possible to establish the place of receivables and payables in the payment system of the enterprise which arise in the process of commodity-money relations of the enterprise and implement their comprehensive assessment.

Results. The essence of the payment as a repayment of obligations of one company to another. Method of repayment of the obligations, which requires the use of funds for implementation of the settlement identified as a payment. Reveals the approaches to accounting information on financial instruments and its presentation in the financial statements according to national and international regulations. Characterized by theoretical and practical methods of accounting non-cash payments that are determined based on individual characteristics of a business transaction (form of calculation of the payment instrument that is used for this purpose, the location of the business, the availability of actual cash flow with the implementation of the calculations and their results). Criteria of a choice of effective forms of payment, which include: reliability – provides assurance of the timely receipt of payments, the monitoring of implementation of contractual obligations, acceleration of the circulation and turnover of funds, reduction of labor input payment transactions. It is proved that the category of “settlements” is an integrated object of accounting, and receivables and payables are its immediate components. The problems of management of receivables and payables, the methodical approaches to the assessment of their condition and proposed measures to improve the financial sustainability, which is key to the competitiveness of enterprises in market conditions.

Practical implications. The practical application of the proposed recommendations will provide an adequate reflection of the operations accounting calculation and the debt that corresponds to the current economic conditions, the timely receipt and use of the generated information management. As areas of improvement in the estimated relationships of business entities defined improving the analytical value of accounting information and delimitation of calculations on economic-legal content.

Value (originality). The attention is focused on the system of contracts for the supply of goods (works, services) as the main instrument for regulating financial and economic relations, focused on the timely repayment of accounts receivable and accounts payable. Illuminated certain aspects of the analytical account of contractual obligations on the company and the proposed accounting and legal mechanisms of their regulation in modern conditions.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПЕРСОНАЛОМ

THEORETICAL BASES AND ORGANIZATIONAL-METHODICAL BASES OF INTERNAL CONTROL THE COSTS OF LABOR AND PAYROLL

Розглянуто економічний зміст категорій «заробітна плата», «оплата праці» й «виплати працівникам» із позицій різних науковців і нормативних актів та визначено їхні ключові характеристики і відмінності. Наведено визначення заробітної плати як грошової винагороди працівнику за виконану роботу або надані послуги згідно з трудовою угодою. Встановлено значення і місце контролю витрат на оплату праці і розрахунків із персоналом у системі менеджменту підприємства на різних етапах управління. Акцентовано на базових структурних елементах внутрішнього контролю, таких як мета і завдання, суб'єкти й об'єкти, контрольні дії, організаційно-методичні засади функціонування системи внутрішнього контролю та розглянуто їхню характеристику. Суб'єкти внутрішнього контролю розрахунків із персоналом розмежовано на суб'єктів організації і суб'єктів здійснення внутрішнього контролю. Конкретизовано об'єкти контролю розрахунків з оплати праці. Організацію внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці визначено як упорядкування, налагодження певної системи з дотриманням відповідної послідовності дій та виділенням організаційних рівнів. Запропоновано основні критерії оцінювання роботи служби внутрішнього контролю. Розглянуто основні методичні прийоми, що використовуються у процесі внутрішнього контролю витрат на плату праці та розрахунків із персоналом.

Ключові слова: заробітна плата, витрати на плату праці, розрахунки з персоналом, внутрішній контроль, служба внутрішнього контролю, організація, методика.

Рассмотрено экономическое содержание категорий «заработная плата», «оплата

труда» и «выплаты работникам» с позиций различных ученых и нормативных актов и определены их ключевые характеристики и отличия. Дано определение заработной платы как денежного вознаграждения работнику за выполненную работу или предоставленные услуги согласно трудовому соглашению. Установлено значение и место контроля расходов на оплату труда и расчетов с персоналом в системе менеджмента предприятия на различных этапах управления. Акцентировано на базовых структурных элементах внутреннего контроля, таких как цель и задачи, субъекты и объекты, контрольные действия, организационно-методические основы функционирования системы внутреннего контроля, и рассмотрена их характеристика. Субъекты внутреннего контроля расчетов с персоналом разделены на субъекты организации и субъекты осуществления внутреннего контроля. Конкретизированы объекты контроля расчетов по оплате труда. Организацию внутреннего контроля расчетов по оплате труда определено как упорядочение, налаживание определенной системы с соблюдением соответствующей последовательности действий и выделением организационных уровней. Предложены основные критерии оценки работы службы внутреннего контроля. Рассмотрены основные методические приемы, используемые в процессе внутреннего контроля расходов на оплату труда и расчетов с персоналом.

Ключевые слова: заработная плата, затраты на плату труда, расчеты с персоналом, внутренний контроль, служба внутреннего контроля, организация, методика.

УДК 657.633:657.471.12

<https://doi.org/10.32843/infract37-101>

Воронко Р.М.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри аудиту, аналізу та оподаткування Львівський торговельно-економічний університет

Хрищук Я.Е.

студент
Львівський торговельно-економічний університет

Гатиліак Ю.О.

студент
Львівський торговельно-економічний університет

The economic content of the category “wages”, “payment” and “employee benefits” from the standpoint of different scientific and normative acts and identified their key characteristics and differences. The definition of the wage as monetary remuneration of the employee for work performed or services rendered under the employment agreement. Set and place control the cost of labor and payroll management system of the enterprise at different stages of management. Focused on the basic structural elements of the internal control, such as the purpose and objectives, subjects and objects, control actions, organizational-methodical bases of functioning of the internal control system and discussed their characteristics. The purpose of internal control the costs of labor and payroll is determined by its positioning in the enterprise management system, and is characterized by a variety of treatments at the stages of defining goals, analyzing problems, making decisions and implementing them. Control actions which are performed by subjects of control in relation to controlled objects with respect to payments on payment, to ensure that the actual condition of certain parameters, rules and regulations. Subjects of internal control of payroll divided by the constituent entities of the organization and the subjects of internal control. Specific objects of control calculations on wages. The organization of the internal control of payments of labour is defined as the ordering and establishing of a certain system with appropriate sequences of actions and allocation of organizational levels. Suggested basic evaluation criteria of work of the internal audit office to audit the costs of labor and payroll such as: responsiveness – ability to respond quickly to potential risks and to timely provide the user with the necessary information, continuity – constant control of all information to avoid violations of regulations and false information disclosure in accounting and reporting, comprehensiveness – coverage of all objects and indicators and a systematic approach to their verification, objectivity, independence of judgment and validity of conclusions and proposals regarding the status and improvement of calculations on wages. The main methodological techniques used in the internal control process the cost of labor and payroll.

Key words: wages, the cost of the cost of labor, payroll, internal control, the internal control service, organization, methods.

Постановка проблеми. В умовах функціонування ринкової економіки найбільш гострою проблемою є формування механізму управління заробітною платою відповідно до вимог об'єктивного економічного закону оплати праці, який діє неза-

лежно від волі й бажання людей. Тому очевидно є потреба в об'єктивній, своєчасній та достовірній інформації про стан розрахунків з оплати праці і взаємозв'язки усіх сторін соціально-трудова відносин – держави, роботодавця і найманого

працівника. Вагоме місце в інформаційному забезпеченні процесу управління витратами на оплату праці і розрахунками з персоналом належить системі внутрішнього контролю підприємства.

Внутрішній контроль покликаний виконувати важливу соціальну функцію у процесах регулювання соціально-трудових відносин між працедавцем та найманим працівником. Потреба ефективної організації внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці актуалізується з урахуванням динаміки зростання кількості правопорушень чинного законодавства у сфері трудових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання внутрішнього контролю загалом та щодо перевірки розрахунків з оплати праці зокрема досліджували у своїх працях багато науковців, такі як М.Т. Білуха, Т.А. Бутинець, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, М.М. Демченко, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, П.О. Куцик, М.Р. Лучко, В.П. Пантелєєв, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, К.І. Редченко, В.С. Рудницький, С.В. Свірко, І.В. Саух, Т.М. Сторожук, В.О. Шевчук, О.Ю. Шоляк та ін.

У наукових працях цих учених розглядаються питання організації і методики контролю, категорійний апарат і функціональне призначення контролю у системі управління підприємством. Водночас зміни економічних умов діяльності підприємств та їх нормативно-правового регулювання актуалізували нові напрями наукових досліджень, зокрема у сфері контролю виплат персоналу. Вимагає сучасного бачення і розкриття основних елементів концепції внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом з метою визначення шляхів удосконалення його організації і методики, які дадуть змогу забезпечити належну ефективність управління виплатами працівникам підприємства та усунення правопорушень у цій сфері.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття й обґрунтування змістовних характеристик, мети, завдань і призначення внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом у системі управління діяльністю підприємства, визначення базових засад його організації і методики та напрямів удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Своєчасність та правильність нарахування заробітної плати є основними критеріями досягнення підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшенні обсягів виробництва продукції (робіт, послуг), поліпшенні їхньої якості та асортименту.

Економічний зміст категорії «заробітна плата» є різнобічним та вимагає комплексного підходу до її визначення. Сучасна економічна теорія під працею як фактором виробництва розуміє фізичну та інтелектуальну діяльність людини, спрямовану на виробництво економічних благ і надання послуг [6, с. 122]. Відповідно, заробітна плата є ціною,

яка виплачується за використання праці найманого робітника.

С.В. Мочерний сутність заробітної плати розглядає з декількох позицій:

1) з позиції підприємця: по-перше, це стаття витрат, що знижує прибуток; по-друге, правильна мотиваційна політика є запорукою підвищення ефективності діяльності організації, оскільки зростає зацікавленість працівників у продуктивності та якості роботи, яку вони виконують;

2) з позиції працівника – це основне джерело доходу і, як наслідок, детермінанта підвищення рівня життя;

3) як елемент ринку праці – її рівень впливає на попит та пропозицію робочої сили;

4) як грошове вираження вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування [5, с. 584–585].

На законодавчому рівні в Україні заробітна плата трактується як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавця виплачує працівникові за виконану ним роботу [11].

Деякі науковці виокремлюють поняття «оплата праці», вважаючи його ширшим щодо категорії «заробітна плата» і розуміючи під ним систему юридичних норм, спрямованих на організацію всієї системи правовідносин у цій сфері і регламентацію окремих її елементів, пов'язаних із забезпеченням та здійсненням роботодавцем виплат працівникам. А заробітна плата – це винагорода, включаючи виплати стимулюючого характеру, яку за трудовим договором роботодавця виплачує працівникові своєчасно та систематично за виконану ним роботу [9, с. 82–84].

Ще одним поняттям, що використовується у відносинах між роботодавцем і працівником, є «виплати працівникам», під якими розуміють усі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [1]. Згідно з національними нормативними актами, виплати працівникам включають поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати [10].

Інструкція зі статистики заробітної плати виплати працівникам характеризує як фонд оплати праці, який включає такі три складові частини: фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати, інші заохочувальні та компенсаційні виплати [7].

Таким чином, заробітна плата є грошовою винагородою працівника, яку він отримує від роботодавця за виконану роботу або надані послуги згідно з трудовою угодою, покликаною мотивувати працівника до зростання продуктивності праці та задовольняти його життєві потреби. Вона є окремим елементом системи оплати праці і складовою частиною виплат працівникам.

Внутрішній контроль, будучи однією із функцій управління господарською діяльністю підприємства, надає потрібну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень, що можливо лише за раціональної його організації. Організуючи систему внутрішнього контролю на підприємстві, необхідно дотримуватися системного підходу, що забезпечує його найбільшу результативність та визначає раціональність контрольної діяльності.

Потреба і значення контролю виплат працівникам зумовлюється його позиціонуванням у системі менеджменту підприємства. На етапі визначення цілей відбувається оцінювання відповідності діючої системи оплати праці чинному законодавству та оперативним, поточним і стратегічним цілям підприємства. На етапі аналізу проблем шляхом здійснення контролю розрахунків з оплати праці виявляються можливі порушення та причини їх виникнення. На етапі прийняття рішень контроль дає змогу досліджувати можливі альтернативи в оплаті праці з метою пошуку найкращих варіантів дій та удосконалення методики й організації обліку розрахунків із персоналом. Реалізація прийнятих рішень вимагає контролю їх виконання та оцінки відхилень від запланованих дій для забезпечення зворотного зв'язку і внесення можливих коректив.

Раціональна організація внутрішнього контролю сприяє покращенню ефективності системи управління та гарантує оптимальне її функціонування.

Концептуальні засади формування системи внутрішнього контролю, визначені нами раніше, передбачають наявність взаємопов'язаних його структурних елементів, таких як: мета і завдання внутрішнього контролю; принципи функціонування системи внутрішнього контролю; суб'єкти й об'єкти внутрішнього контролю; контрольні дії; методи функціонування та оцінювання системи внутрішнього контролю; користувачі контрольної інформації [2, с. 208].

На думку окремих науковців, визначення сутності внутрішнього контролю виплат працівникам потрібно пов'язувати з цілями здійснення цього процесу – прийняття або коригування управлінських рішень із метою здійснення ефективної діяльності суб'єкта господарювання [12, с. 146]. Такий контроль повинен здійснюватися на безперервній основі і забезпечувати перевірку та оцінку законності операцій з оплати праці для виявлення відхилень і можливих порушень, їх усунення і недопущення у майбутньому шляхом прийняття нових або коригування попередніх управлінських рішень.

Мета контролю розрахунків з оплати праці полягає у встановленні достовірності первинних даних щодо зобов'язань, законності і доцільності проведених розрахунків, повноти і своєчасності відображення даних у первинних документах та облікових регістрах, обґрунтованості і ефективності витрачання коштів на оплату праці та наявного персо-

налу установи, достовірності відображення стану зобов'язань у звітності [8, с. 137]. Виходячи з цього, завданнями внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці є перевірка: законності та економічної доцільності витрат на оплату праці; дотримання правил трудових відносин на підприємстві; документування та відображення цих операцій в обліку і звітності; правильності нарахування заробітної плати, премій, надбавок, доплат; правильності нарахувань, утримань та сплати податків і платежів, які пов'язані із заробітною платою.

Суб'єктами внутрішнього контролю праці, заробітної плати та розрахунків із персоналом є:

– суб'єкти організації внутрішнього контролю, до яких відносяться власники або уповноважені ними органи, вище керівництво. На них покладено обов'язки з організації системи внутрішнього контролю на підприємстві, їм підпорядковуються контрольні підрозділи й окремі виконавці;

– суб'єкти здійснення внутрішнього контролю, що підпорядковуються вищому керівництву чи власникам підприємства і представлені різними службами та їхніми керівниками: обліковими (здійснюють контроль за виконанням облікових процедур із нарахування оплати праці працівникам, своєчасністю розрахунків з персоналом та дотриманням їхніх соціальних гарантій), економічно-аналітичними (проводять планування й аналіз показників використання трудового потенціалу, оцінку ефективності мотиваційної функції заробітної плати та її впливу на фінансовий стан підприємства), спеціальними контрольними службами (реалізують контрольні функції за всіма підконтрольними об'єктами).

Завдання суб'єктів внутрішнього контролю полягають у здійсненні заходів, спрямованих на: дотримання прав працівників на гідну оплату праці відповідно до трудового внеску та їх соціальний захист; виявлення та усунення порушень в оплаті праці та розрахунках із персоналом; удосконалення форм і систем оплати праці; превентивні контрольні дії з метою локалізації і запобігання можливим помилкам і недолікам; забезпечення зворотного зв'язку між суб'єктами організації та здійснення внутрішнього контролю.

Іншим важливим елементом системи внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці є об'єкти. Основна увага внутрішнього контролю зосереджена саме на наявності та стані його об'єктів. До об'єктів контролю розрахунків із працівниками з оплати праці належать: законодавчо-нормативне забезпечення та внутрішнє регулювання трудових відносин з оплати праці, облікова політика підприємства з цих питань; трудові ресурси, їх планування і використання; стан трудової дисципліни і дотримання законодавства, яке регулює трудові відносини; системи оплати праці і преміювання та доцільність їх застосування на під-

приємстві; первинна документація з обліку витрат робочого часу та заробітної плати; система розрахунків з оплати праці; формування і витрачання коштів, спрямованих на соціальне страхування; синтетичний і аналітичний облік праці, її оплати та розрахунків за соціальним страхуванням; показники звітності, які стосуються розрахунків з оплати праці; втрати від правопорушень в оплаті праці, їхня обґрунтованість та відповідальні особи.

Важливе значення у процесі здійснення внутрішнього контролю формування витрат на оплату праці має врахування його соціальної спрямованості, оскільки не завжди економія витрат на оплату праці є виправданою у досягненні стратегічних цілей управління підприємством. Посилення ролі внутрішнього контролю як соціальної категорії і функції управління обґрунтовує зростання його позицій у розвитку конкретної галузі і суспільства загалом.

Контрольні дії, які здійснюються суб'єктами контролю відносно підконтрольних об'єктів щодо розрахунків з оплати праці, дають змогу забезпечити відповідність фактичного їхнього стану визначеним параметрам, нормам та правилам. Відбувається це шляхом спостереження і перевірки розрахунків з оплати праці з метою встановлення їх відповідності задекларованим управлінським рішенням, виявлення відхилень та результатів управлінського впливу на стан цих розрахунків, ліквідації недоліків, пов'язаних із виплатами працівникам, і запобігання прийняттю економічно необґрунтованих та протиправних рішень.

Елементами внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці є: визначення цілей (полягає у розробці операційних і стратегічних цілей, спрямованих на реалізацію функцій внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці та моніторингу їх результатів); середовище контролю (існуючі на підприємстві умови та процеси, які визначають характер трудових відносин і впливають на функціонування системи внутрішнього контролю); управління ризиками (включає ідентифікацію можливих ризиків, їхню оцінку та визначення варіантів реагування на них для зниження негативного впливу на розрахунки з працівниками або уникнення); заходи контролю (передбачають розподіл обов'язків і повноважень учасників контрольного процесу та оцінку виконання покладених функцій відповідальними особами, перевірку операцій з нарахування заробітної плати, проведених утримань і виплат, відображення їх в обліку тощо); моніторинг (включає постійне спостереження за розрахунками з персоналом та управлінські дії керівників різних рівнів з метою встановлення та коригування відхилень у сфері оплати праці, а також періодичне оцінювання виконання працівниками підприємства покладених на них завдань); інформаційний та комунікаційний обмін (полягає

у наданні оперативної та достовірної інформації керівництву підприємства про можливі ризики, оцінювання виконання заходів контролю і моніторингу, реалізацію їхніх результатів та рекомендацій у процесі прийняття управлінських рішень із питань оплати праці).

Внутрішній контроль розрахунків з оплати праці підлягає відповідній організації, під якою розуміють упорядкування, налагодження певної системи з дотриманням відповідної послідовності дій. У прикладному аспекті організація передбачає впорядкування та узгодження цілеспрямованої діяльності учасників процесів і систем для забезпечення їхнього ефективного функціонування і розвитку, що передбачає: підготовку до здійснення певного заходу; визначення програми дій; наділення повноваженнями учасників заходу, який проводиться, забезпечення необхідною інформацією і технічними засобами; контроль за реалізацією визначених заходів [13, с. 70].

Організаційними рівнями внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці є безпосередньо вище керівництво, що відповідає за його побудову та структурні одиниці, в яких відбуваються процеси формування трудових відносин, документування та обліку робочого часу й виробітку працівників, нарахування й виплати заробітної плати, узагальнення даних про виплати працівникам у бухгалтерському обліку і звітності. Найбільш ефективною, на нашу думку, є система організації внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці на підприємствах, де для цього створюються окремі служби із закріпленням їхніх повноважень у спеціальних положеннях. Звичайно, фінансово дозволити собі створювати такі служби можуть великі і середні за обсягами діяльності суб'єкти господарювання.

Працівники служби внутрішнього контролю володіють спеціальними навичками з його організації і проведення, мають досвід роботи з відповідним програмним забезпеченням, а також здійснюють планування діяльності, визначення об'єктів, завдань, виконавців та строків перевірок, ознайомлені зі своїми обов'язками й відповідальністю. Це зумовлює суттєві переваги таких працівників порівняно з учасниками контролю, на яких покладено додаткове виконання контрольних функцій посадовими інструкціями.

Основними критеріями оцінювання роботи служби внутрішнього контролю з перевірки витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом є: оперативність – здатність швидко реагувати на можливі ризики, зміни законодавства з питань оплати праці, своєчасність забезпечення керівництва потрібною інформацією для прийняття якісних управлінських рішень; безперервність – постійний контроль усієї інформації, яка стосується виплат працівникам, з метою уникнення порушень нормативних актів та недостовірного розкриття даних

в обліку і звітності підприємства; комплексність – охоплення усіх елементів та показників, які стосуються розрахунків з оплати праці, та системний підхід до їх перевірки; об'єктивність – полягає у незалежному судженні працівників служби внутрішнього контролю та обґрунтованості висновків і пропозицій щодо стану і покращення розрахунків з оплати праці.

Організація внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом передбачає: формування наказу про створення служби внутрішнього контролю (аудиту), затвердження положення про цю службу та інших внутрішніх регламентів, визначення відповідальних осіб і розроблення на них посадових інструкцій, планування роботи, проведення контрольних дій щодо операцій з виплатами працівникам, документування процесу й результатів внутрішнього контролю, розроблення пропозицій з усунення виявлених недоліків, постійний моніторинг стану розрахунків з оплати праці та урахування рекомендацій за підсумками внутрішнього контролю.

Доцільно погодитися, що методика внутрішнього контролю нарахування заробітної плати залежить від діючих форм і систем оплати праці [4, с. 244].

Методика контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом передбачає використання відповідних документальних та фактичних методів і прийомів з метою перевірки усіх складників, що з ними пов'язані. Такими прийомами можуть бути використані: опитування (для встановлення відповідності фактичної наявності працівників їх списковому складу), огляд (візуальна перевірка первинних документів на їх наявність), зіставлення (порівняння даних реєстрів бухгалтерського обліку з первинними документами), арифметична перевірка (контрольний підрахунок сум за розрахунково-платіжними відомостями, перевірка сум, утриманих із заробітної плати та їх відповідність положенням чинних нормативно-правових актів), інвентаризація кредиторської заборгованості щодо розрахунків з оплати праці тощо.

Загальну сукупність методичних прийомів внутрішньогосподарського контролю науковці розподіляють на загальнонаукові та власні (специфічні) [3, с. 56–57]. Власні (специфічні) включають методичні прийоми фактичного контролю, документального контролю, розрахунково-аналітичні, узагальнення результатів контролю, реалізації результатів контролю.

Прийоми фактичного контролю розрахунків з оплати праці (інвентаризація, спостереження, анкетування, службове розслідування) дають можливість перевірити фактичний склад штатних працівників і тих, що виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру, встановити факти фіктивного працевлаштування, підтвер-

дити стан розрахунків і заборгованості персоналу підприємства.

Документальні прийоми формують основну доказову базу контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом, оскільки передбачають перевірку документів (формальну, нормативно-правову, арифметичну) і господарських операцій (зустрічна звірка, контрольні порівняння окремих показників, техніко-економічні розрахунки), камеральну перевірку показників звітності.

Розрахунково-аналітичні методи контролю (економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко-математичні методи) дають змогу оцінити загальний стан забезпечення трудовими ресурсами, динаміку виплат персоналу, проаналізувати вплив факторів на величину витрат на оплату праці, а також запропонувати шляхи удосконалення внутрішнього контролю з метою своєчасного встановлення негативних явищ та їх винуватців.

Методи узагальнення та реалізації результатів контролю призначені для встановлення підсумків здійсненого контролю та розроблення пропозицій з усунення виявлених недоліків у розрахунках з оплати праці, попередження їх у майбутньому. З використанням результатів проміжного контролю (відомості інвентаризації виплат працівникам, довідки, розрахунки, акти контролю окремих питань) відбувається групування недоліків та аналітичне узагальнення (складання таблиць, схем, графіків, відомостей), нормативно-правове обґрунтування (розгляд пояснень працівників із питань правопорушень з оплати праці), викладення результатів перевірки у підсумковому документі (акті, довідці), прийняття рішень (видання наказів, розпоряджень) за результатами контролю та моніторинг їх виконання.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективна організація внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом з чіткою ідентифікацією його суб'єктів і об'єктів є одним із засобів, спрямованих на удосконалення управління підприємством загалом, яке забезпечує досягнення визначених цілей і стабільний фінансовий стан. Взаємоузгодження елементів внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці сприятиме раціональній його побудові та забезпечить керівництво якісною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Створення служби внутрішнього контролю на підприємстві дає змогу забезпечити дотримання норм чинного законодавства щодо витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом, запобігти порушенням і помилкам у процесі обліку робочого часу (виробітку) працівників, нарахування заробітної плати, проведення утримань із неї, розрахунків із бюджетом та органами соціального страхування за здійсненими утриман-

нями і нарахуваннями на фонд оплати праці. Це дає змогу ефективно використовувати кошти, що спрямовуються на оплату праці, та уникати фінансових санкцій під час зовнішнього контролю розрахунків з оплати праці.

Організаційно-методична модель внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом передбачає здійснення організаційних заходів та використання методичних прийомів для забезпечення ефективного його функціонування.

Важливим напрямом подальших досліджень є розроблення дієвих механізмів удосконалення організації і методики контролю витрат на оплату праці та розрахунків із персоналом із метою забезпечення подання користувачам об'єктивної інформації про людський капітал і соціальні виплати працівникам в інтегрованій звітності (звіті про управління) підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виплати працівникам: МСБО 19. URL: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main> (дата звернення 22.11.2019).
2. Воронко Р.М. Контроль у системі споживчої кооперації України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. Львів: Львівський торговельно-економічний університет, 2016. 448 с.
3. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 496 с.
4. Дікань Л.В. Контроль і ревізія: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і допов. Київ: Знання, 2007. 327 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С.В. Мочерного. Київ: Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
6. Базилевич В.Д., Попов В.М., Базилевич К.С., Гражевська Н.І. Економічна теорія: Політекономія: підручник. – 6-те вид., допов. і перероб. Київ: Знання-Прес, 2007. 719 с.
7. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 13.01.2004 № 5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04> (дата звернення 22.11.2019).
8. Лучко М.Р., Зорій Н.М., Хорунжак Н.М. Контроль у державному секторі економіки: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 287 с.
9. Лаптії І. Оплата праці і заробітна плата: щодо питання термінології. Право України. 2005. № 7. С. 81–84.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджене наказом Міністерства фінансів України 28.10.2003 р. № 601. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03> (дата звернення 22.11.2019).
11. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР (редакція від 01.01.2017 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 22.11.2019).
12. Саух І.В. Внутрішній контроль затрат на оплату праці: організаційний підхід. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2011. № 3(57). С. 146–151.
13. Щирська О.В. Координація роботи системи внутрішнього контролю на підприємстві. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2015. № 1. С. 221–230.

REFERENCES:

1. Vyplaty pracivnykam: MSBO 19 [Employee benefits: IAS 19]. Available at: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main> (accessed 22 November 2019).
2. Voronko R. M. (2016) Kontrolj u systemi spozhyvchoji kooperaciji Ukrainy: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku [Control in the system of consumer cooperation of Ukraine: modern state and prospects of development]: [monohrafiia]. Ljvivs'kyj torghoveljno-ekonomichnyj universytet, L'viv. (in Ukrainian)
3. Ghucalenko L. V., Kocupatryj M. M., Marchuk U. O. (2014) Vnutrishnjogospodars'kyj kontrolj [Internal control]: [navch. posib.]. Centr uchbovoji literatury, Kyiv. (in Ukrainian)
4. Dikanj L. V. (2007) Kontrolj i revizija: navch. Posib [The control and revision]. [2-ghe vyd., pererob. i dopov.]. Znannja, Kyiv. (in Ukrainian)
5. Mochernyj S. V. (2000) Ekonomichna encyklopedija [Economic encyclopedia]. Akademija, Kyiv. (in Ukrainian)
6. Bazylevyh V. D., Popov V. M., Bazylevyh K. S., Ghrazhevs'ka N. I. (2007) Ekonomichna teorija: Politekonomija [Economic theory: political Economy]: [pidruchnyk]. Znannja-Pres, Kyiv. (in Ukrainian)
7. Instrukcija zi statystyky zarobitnoji platy [Manual on statistics of wages], zatverdzhena nakazom Derzhavnogho komitetu statystyky Ukrainy vid 13.01.2004 No. 5. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04> (accessed 22 November 2019).
8. Luchko M. R., Zorij N. M., Khorunzhak N. M. (2015) Kontrolj u derzhavnomu sektori ekonomiky [Control in the public sector]. TNEU, Ternopilj. (in Ukrainian)
9. Laptij I. (2005) Oplata praci i zarobitna plata: shhodo pytannja terminologhiji [Salaries and wages: the question of terminology]. *Pravo Ukrainy*. vol. 7, pp. 81–84.
10. Polozhennja (standart) bukhghalters'kogho obliku 26 "Vyplaty pracivnykam" [Regulation (standard) accounting 26 "Employee benefits"], zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 28.10.2003 No. 601. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03> (accessed 22 November 2019).
11. Pro oplatu praci [On wages]: Zakon Ukrainy vid 24.03.1995 No. 108/95-VR (redakcija vid 01.01.2017). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (accessed 22 November 2019).
12. Saukh I. V. (2011) Vnutrishnij kontrolj zatrat na oplatu praci: orghanizacijnyj pidkhid [Internal cost control labor: organizational approach]. *Visnyk Zhytomyr's'kogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu*. vol. 3 (57), pp. 146–151.
13. Shhyrs'ka O. V. (2015) Koordynacija roboty systemy vnutrishnjogho kontrolju na pidpryjemstvi [Coordination of the internal control system at enterprise]. *Bukhghalters'kyj oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodologhiji, orghanizaciji*. vol. 1, pp. 221–230.

Voronko Roman

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department Audit, Analysis and Taxation
Lviv University of Trade and Economics

Khryshchuk Yana

Student
Lviv University of Trade and Economics

Hatyliak Yuriy

Student
Lviv University of Trade and Economics

THEORETICAL BASES AND ORGANIZATIONAL-METHODICAL BASES OF INTERNAL CONTROL THE COSTS OF LABOR AND PAYROLL

Formulating the goals of the article. Disclosure and justification of the content characteristics, goals, tasks and purpose of internal control the costs of labor and payroll in the system of management of the company and definition of the basic principles of its organization and methods and areas of improvement.

Methodology. In the process of writing the article were used General scientific and special research methods (dialectical, historical, induction, deduction, observation, modeling, comparison, systematization, grouping, summarizing) to disclose the main elements of internal control the costs of labor and payroll, with the aim of identifying ways of improving its organization and methods.

Results. The economic content of the category “wages”, “payment” and “employee benefits” from the standpoint of different scientific and normative acts and identified their key characteristics and differences. Set and place control the cost of labor and payroll management system of the enterprise at different stages of management. Focused on the basic structural elements of internal control such as purpose, objectives, subjects, objects, control actions, organizational-methodical bases of functioning of the internal control system and discussed their characteristics.

Subjects of internal control of payroll divided by the constituent entities of the organization and the subjects of internal control. Specific objects of control calculations on wages. The organization of the internal control of payments of labour is defined as the ordering and establishing of a certain system with appropriate sequences of actions and allocation of organizational levels. The main methodological techniques used in the internal control process the cost of labor and payroll.

Practical implications. The purpose of internal control the costs of labor and payroll is determined by its positioning in the enterprise management system, and is characterized by a variety of treatments at the stages of defining goals, analyzing problems, making decisions and implementing them. Control actions which are performed by subjects of control in relation to controlled objects with respect to payments on payment, to ensure that the actual condition of certain parameters, rules and regulations.

The main elements of the internal control of payments work include: definition of objectives, control environment, risk management, control measures, monitoring, information and communication exchange. All these elements are interrelated in the system of internal control, starting with the definition of operational and strategic objectives and to development of measures to improve internal control of settlements with employees on wages and monitoring their implementation.

Recognized as the most effective system of internal control calculations on payment with the creation of the individual service terms of reference in a special regulation.

Value (originality). Suggested basic evaluation criteria of work of the internal audit office to audit the costs of labor and payroll such as: responsiveness – ability to respond quickly to potential risks and to timely provide the user with the necessary information; continuity – constant control of all information to avoid violations of regulations and false information disclosure in accounting; comprehensiveness – coverage of all objects and indicators and a systematic approach to their verification; objectivity – independence of mind and the validity of conclusions and proposals regarding the status and improvement of calculations on wages.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТУ ДЛЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ШАХРАЙСТВА БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ¹

RESEARCH ON THE FEATURES OF INDEPENDENT AUDIT TO PREVENT FRAUD OF BANKING PERSONNEL

Попередити шахрайство банківського персоналу на рівні технологічних засобів або регламентів практично неможливо, тому актуальною є проблема організації системи незалежного аудиту. У разі шахрайства персоналу службі внутрішнього аудиту банку важко забезпечити повну незалежність у діях і неупередженість у судженнях. Особливого значення набуває зовнішній аудит банку, основними характеристиками якого є незалежність і об'єктивність, можливість оцінити ризики шахрайства персоналу та виявити слабкі сторони у функціонуванні системи кібербезпеки банку. Система незалежного аудиту повинна використовувати базу даних шахрайств, заповнену системою фрод-моніторингу банку, а також перевіряти реакцію банку на випадки шахрайства банківського персоналу. Її складовою частиною має бути оцінка ризику шахрайства банківського персоналу. Це створює умови для використання ризик-орієнтованого підходу під час побудови плану аудиту.

Ключові слова: банківський персонал, попередження шахрайства, фрод-моніторинг, оцінка ризику, незалежний аудит.

Предупредить мошенничество банковского персонала на уровне техно-

логических средств или регламентов практически невозможно, поэтому актуальной является проблема организации системы независимого аудита. В случае мошенничества персонала службе внутреннего аудита трудно обеспечить полную независимость в действиях и беспристрастность в суждениях. Особое значение приобретает внешний аудит банка, основными характеристиками которого являются независимость и объективность, возможность оценить риски мошенничества персонала и выявить слабые стороны системы кибербезопасности банка. Система независимого аудита должна использовать базу данных, заполненную системой фрод-мониторинга банка, а также проверять реакцию банка на случаи мошенничества персонала. Ее частью должна быть оценка риска мошенничества персонала, что создает условия для применения риск-ориентированного подхода при построении плана аудита.

Ключевые слова: банковский персонал, предупреждение мошенничества, фрод-мониторинг, оценка риска, независимый аудит.

УДК 657.631:336.7

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-102>

Гриценко К.Г.

к.т.н., доцент,

доцент кафедри економічної кібернетики
Сумський державний університет

Banking frauds are global and causes the most financial losses in the world. It is almost impossible to warn them at the level of intra-bank technological means or regulations. In this regard, the problem of organizing an independent audit system is urgent. Independent audit is an important element of counteracting fraud carried out by bank personnel. In the case of personnel fraud, it is extremely difficult for the internal audit service of the bank to ensure full independence in actions and impartiality in judgment, so external audit of the bank by independent experts is of importance. The main characteristics of an external audit are independence and objectivity, the ability to assess the risks of fraud by banking personnel, weaknesses in the functioning of the bank's cybersecurity system. In the course of an external audit, it is advisable to evaluate the effectiveness of the bank's cybersecurity system towards reducing the risk of bank personnel fraud. The system of independent audit should use the fraud database, filled in by the bank's fraud-monitoring system, as well as check the response of the relevant units of the bank to cases of fraud by banking personnel. The purpose of the bank's fraud-monitoring system is to prevent credit fraud, deposit fraud, remote banking fraud, bank card fraud, payment fraud, fraud related to fraudulent personnel activity. An integral part of an independent audit system should be the assessment of risk of fraud by banking personnel. This creates the conditions for using a risk-oriented approach when building an audit plan. Typical fraudulent actions of management and bank employees include misappropriation of assets and fraudulent financial statements. To detect fraudulent financial statements in the banking sector, neural networks are widely used that can handle tasks without an algorithmic solution; Bayesian networks used to detect anomalies; genetic algorithms used for binary classification; text mining, which is used for clustering and anomaly detection. The current trend of detecting and preventing fraud is to use hybrid methods that use the strengths of different methods.

Key words: banking personnel, fraud prevention, fraud monitoring, risk assessment, independent audit.

Постановка проблеми. Згідно зі звітом Асоціації сертифікованих фахівців із розслідування шахрайства [1], у 2018 році шахрайства нанесли організаціям у всьому світі фінансових збитків на загальну суму понад 7 млрд. доларів США. Згідно з цим звітом найбільша кількість випадків шахрайства у фінансовому секторі фіксується в банках, причому кількість виявлених випадків шахрайства за участі банківського персоналу набагато перевищує кількість випадків зовнішнього шахрайства. На жаль, попередити шахрайство банківського персоналу на рівні внутрішньобанківських технологічних засобів або регламентів сьогодні практично неможливо [2]. У зв'язку з цим надзвичайно

актуальною та практично значущою є проблема організації системи незалежного аудиту для попередження шахрайства банківського персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемі виявлення та попередження шахрайств, що здійснюються персоналом банку, присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Окремим аспектам цієї проблеми приділяють увагу у своїх працях Б.Ф. Усач, М.А. Маркевич [3], Т.М. Болгар [4], О.М. Рац [5], Г.М. Яровенко [6], О. Мовчан, М. Вольська [7], К. Сомунале, Р. Роснер, Т. Сехтон (Comunale C., Rosner R., Sexton T.) [8], М. Крамбіа-Капардіс (Krambia-Kapardis M.) [9] та інші. Проте аналіз наукових праць показав недо-

¹ Робота виконана в рамках держбюджетної науково-дослідної роботи № 0118U003574 «Кібербезпека в боротьбі з банківськими шахрайствами: захист споживачів фінансових послуг та зростання фінансово-економічної безпеки України»

статність вивчення цієї проблематики стосовно особливостей проведення незалежного аудиту для попередження шахрайства банківського персоналу. Це зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні особливостей незалежного аудиту для попередження шахрайства банківського персоналу. Основними завданнями, що сприяють досягненню поставленої мети, є: розгляд методів оцінювання стану кібербезпеки банку, розгляд особливостей виявлення шахрайства персоналу в банках, обґрунтування необхідності застосування зовнішнього аудиту для попередження шахрайства банківського персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі [10] внутрішній аудит кібербезпеки банку розглядається як система збору та аналізу інформації для визначення рівня захищеності об'єктів внутрішнього аудиту – інформаційних активів та інформаційної інфраструктури, а також збереження властивостей інформаційних активів (доступності, цілісності та конфіденційності). Його метою є визначення відповідності системи кібербезпеки банку стратегії та цілям діяльності банку, а завданнями – надання доказів відповідності системи кібербезпеки політиці банку, вивчення гарантій системи кібербезпеки та операційного середовища тощо.

Ми вважаємо, що система кібербезпеки банку повинна відповідати міжнародному стандарту ISO/IEC 27001 «Управління інформаційною безпекою» [11], який містить специфікації щодо обов'язкових політик безпеки, яких слід дотримуватися банку, а також документацію щодо процесів та процедур, які повинні застосовуватися в банку на постійній основі. Внутрішній аудит кібербезпеки банку повинен визначити ступінь відповідності банку вимогам стандарту ISO/IEC 27001 «Управління інформаційною безпекою», а також базовий рівень кібербезпеки для подальшого вдосконалення системи кібербезпеки банку. Для цього внутрішній аудит кібербезпеки банку повинен використовувати відповідні методи оцінювання поточної ситуації в сфері кібербезпеки банку, необхідні для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [12].

Метод аналізу розривів може бути використаний аудитором у сфері кібербезпеки для оцінки того, наскільки банк дотримується вимог кібербезпеки. Отриманий у результаті аналізу розривів аудиторський звіт містить сфери діяльності банку, в яких вимоги кібербезпеки успішно виконуються, а також рекомендації щодо задоволення вимог кібербезпеки, що не виконуються.

Метод оцінки ризику може бути використаний для оцінювання рівня потенційного ризику кібершахрайства в розрізі персоналу, банківських процесів і технологій, а також впливу, який він може

мати на функціонування банку. Цей метод дає змогу отримати відповідь на питання, наскільки ефективною системою кібербезпеки банку зменшує ризики кібершахрайства, а також наскільки захищеними є інформаційні активи та інформаційна інфраструктура банку.

Як зазначено в роботі [3], у разі шахрайства персоналу службі внутрішнього аудиту банку важко забезпечити повну незалежність у діях і неупередженість у судженнях, тому особливого значення набуває зовнішній аудит банку незалежними експертами, що є поширеною практикою в іноземних банках. До того ж у Міжнародному стандарті професійної практики внутрішнього аудиту 1200 «Професійна компетентність та належна ретельність» зазначено, що «внутрішні аудитори повинні мати достатні знання для того, щоб оцінити ризик шахрайства та спосіб управління таким ризиком в організації, але не передбачається, що внутрішній аудитор повинен володіти такою ж компетенцією, що й особа, основним обов'язком якої є виявлення та розслідування фактів шахрайства» [13]. Основними характеристиками зовнішнього аудиту є:

1) незалежність і об'єктивність (незаангажованість у судженнях);

2) вдосконалення системи кібербезпеки банку, що передбачає можливість оцінити ризики шахрайства банківського персоналу, слабкі сторони системи кібербезпеки банку та дати рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності системи кібербезпеки банку.

Залучені незалежні експерти, що спеціалізуються на виявленні шахрайства в банку, часто використовують системи фрод-моніторингу інформації, отриманої банком під час ведення бізнесу [4]. Метою фрод-моніторингу в банку згідно з [5] є попередження шахрайства під час надання кредитів, шахрайства під час здійснення депозитних операцій, шахрайства у сфері дистанційного банківського обслуговування, шахрайства з банківськими платіжними картками, шахрайства під час здійснення розрахункових операцій, шахрайства, пов'язаного з неправомірними діями персоналу тощо. У роботі [6] наведено перелік об'єктів, які, на думку автора, доцільно перевіряти системою фрод-моніторингу:

– активність рахунку, коли персонал у власних цілях використовує «сплячі рахунки»;

– власники рахунків, якщо власник присутній у «чорному списку» або є іноземцем, померлим тощо;

– ліміти за операціями, що здійснюються згідно з вимогами Національного банку України, політикою банку, посадовими інструкціями тощо, в результаті чого виявляються надлишки за лімітами;

– активність банківських співробітників на предмет дотримання банківських нормативів,

які співробітник може перевищувати чи недо виконувати;

- операції працівників на відповідність належним їм правам доступу;
- операції працівників на відповідність політиці безпеки банку.

Результати роботи системи фрод-моніторингу накопичуються в базі даних шахрайств, обробляються та надсилаються відповідним підрозділам банку. Це дає змогу більш ніж на 50% знизити фінансові збитки від шахрайства персоналу [1]. Як зазначено в роботі [4], виявлення аномалій поведінки співробітників банку є приводом для додаткової перевірки діяльності цих співробітників. Ми вважаємо, що у процесі зовнішнього аудиту доцільно оцінювати ефективність системи кібербезпеки банку в напрямі зменшення ризику шахрайства персоналу банку.

Згідно з Положенням з міжнародної практики аудиту 1006 «Аудит фінансових звітів банку» типові шахрайські дії управлінського персоналу та працівників банку включають у себе [3]:

1) незаконне привласнення активів:

- депозитні операції: маскування вкладів; невідображення депозитів у обліку; крадіжка депозитів клієнтів; неправильне визначення відсотків за вкладками;

- кредитні операції: надання кредиту на підроблені чи незаконно отримані документи; позики фіктивним позичальникам; продаж заставного майна за ціною, що нижча за ринкову; підкупи для отримання звільнення від застави чи для зменшення суми позову; не подання інформації про заставне майно для внесення її у державні реєстри обтяжень; завищення вартості активів, що оцінюються з метою передачі у заставу для отримання кредиту; помилки у визначенні фінансового стану та класу позичальника;

- поточні рахунки: незаконне привласнення коштів із рахунків, за якими часто проводяться транзакції;

2) неправдиве відображення фінансової звітності:

- навмисні викривлення;
- пропуск загальних сум;
- виправлення облікових записів;
- некоректне відображення позик на рахунках простроченої чи строкової заборгованості.

Як показано на рис. 1, найбільше збитків у світі в 2018 році було заподіяно через такі типи шахрайства персоналу, як [1]: неправдиве відображення фінансової звітності (10% випадків), корупція (38% випадків), незаконне привласнення активів (89% випадків).

Таким чином, для попередження шахрайств банківського персоналу складовою частиною системи незалежного аудиту має бути оцінювання ризику шахрайства персоналу в напрямках неправдивого відображення фінансової звітності та неза-

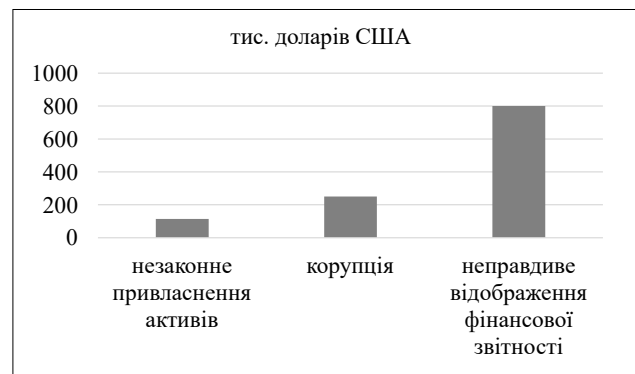


Рис. 1. Медіана фінансових збитків за типами шахрайства персоналу

конного привласнення активів. Це створює умови для використання ризик-орієнтованого підходу під час побудови плану аудиту. У роботі [14] наведена нечітко-множинна модель, побудована на основі індикаторів ризику шахрайства персоналу, наведених, наприклад, у [7], яка надає системі незалежного аудиту можливість оцінити ризик шахрайства банківського персоналу та визначити основні сфери, що найбільше сприяють шахрайству. На нашу думку, система незалежного аудиту для попередження шахрайств банківського персоналу повинна використовувати базу даних, заповнену системою фрод-моніторингу, а також перевіряти реакцію відповідних підрозділів банку на випадки шахрайств банківського персоналу.

У роботі [15] зазначається, що для виявлення викривлень фінансової звітності в банківській сфері широко застосовуються нейронні мережі, які здатні впоратися із задачами без алгоритмічного рішення; байєсові мережі, що використовуються для виявлення аномалій; генетичні алгоритми, які використовуються для бінарної класифікації; текст майнінг (text mining), який використовується для кластеризації та виявлення аномалій. Сучасною тенденцією виявлення та попередження шахрайства є використання гібридних методів, які використовують сильні сторони різних методів.

На нашу думку, для виявлення шахрайства персоналу у процесі незалежного аудиту доцільно також використовувати так звані «золоті правила» аудитора, що вимагають від нього [16]:

- намагатися з'ясувати причину відхилень;
- не розглядати питання довіри до людей тільки залежно від їхнього становища в суспільстві;
- не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві;
- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства;
- у разі виявлення потенційних проблем посилити контроль з метою зниження ризику;
- знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, та їх ознаки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки та рекомендації. Підтверджено, що незалежний аудит є важливим елементом протидії шахрайству, яке здійснюється персоналом банку. Він оцінює ефективність системи кібербезпеки банку з погляду зменшення ризику шахрайства персоналу банку. Встановлено, що в системі незалежного аудиту доцільно використовувати сучасні методи виявлення та попередження шахрайства персоналу. До них належить стандарт ISO/IEC 27001 «Управління інформаційною безпекою», метод аналізу розривів, метод оцінки ризиків, система фрод-моніторингу тощо. Своєчасне проведення заходів зовнішнього аудиту з використанням цих методів дає змогу знизити рівень шахрайства та підвищити відповідальність банківського персоналу. Особливо перспективним є ризик-орієнтований підхід, на основі якого доцільно скласти план аудиту. Він використовує модель оцінки ризику, побудовану на основі індикаторів ризику шахрайства персоналу, та дає можливість визначити сфери, які найбільше сприяють шахрайству банківського персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 2018 Report to the nations on occupational fraud and abuse, Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). URL: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfepublic/2018-report-to-the-nations.pdf> (дата звернення: 29.11.2019).
2. Спритність рук: топ-схеми шахрайства в банках. *Financial club*. URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/sprytnist-ruk-topskhemy-shakhraistva-v-bankakh.html> (дата звернення: 29.11.2019).
3. Усач Б.Ф., Маркевич М.А. Виявлення фактів шахрайства у контексті аудиту фінансових звітів банків. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 3 (53). С. 253–255.
4. Болгар Т.М. Удосконалення моніторингу банківського кредитного процесу. *Академічний огляд*. 2013. № 2 (39). С. 36–42.
5. Рац О.М. Дослідження особливостей організації фрод-моніторингу в системі управління економічною безпекою банку. *Комунальне господарство міст*. 2016. Випуск 127. С. 33–38.
6. Яровенко Г.М. Розробка інформаційної моделі виявлення ознак шахрайства у банках. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 14. С. 23–28.
7. Мовчан О., Вольська М. Шахрайство, як один з найбільших ризиків, або як не проґавити головну проблему під час проведення внутрішнього аудиту. URL: <https://www.iiia.org.ua/wp-content/uploads/2017/04/Fraud-as-one-of-biggest-risk.pdf> (дата звернення: 29.11.2019).
8. Christie L. Comunale, Rebecca L. Rosner, Thomas R. Sexton. The Auditor's Assessment of Fraud Risk: A Fuzzy Logic Approach. *Journal of Forensic & Investigative Accounting*. 2010. Vol. 2, Issue 3, Special Issue. P. 95–140.

9. Krambia-Kapardis M. A fraud detection model: a must for auditors. *Journal of Financial Regulation and Compliance*. 2002. Vol. 10, no. 3. P. 266–278. DOI: 10.1108/13581980210810256.

10. Криклій О.А., Павленко Л.Д. Внутрішній аудит як превентивна складова в системі кібербезпеки банку. *Облік і фінанси*. 2019. № 2 (84). С. 124–133.

11. Стандарт ISO/IEC 27001:2013. URL: <https://intercert.com.ua/articles/posts/292-standart-iso-iec-27001-2013> (дата звернення: 29.11.2019).

12. Monique Magalhaes. Cybersecurity assessments and audits: everything you need to know. URL: <http://techgenix.com/cybersecurity-assessments-and-audits/> (дата звернення: 29.11.2019).

13. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. URL: <https://na.theiaa.org/translations/PublicDocuments/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf> (дата звернення: 29.11.2019).

14. Гриценко К.Г. Нечітко-множинний метод оцінки рівня ризику шахрайства банківського персоналу. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 3 (14). С. 451–456. URL: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-14> (дата звернення: 29.11.2019).

15. Гриценко К.Г. Аналіз методів виявлення шахрайств у банках, що здійснюються персоналом банку. *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 34. С. 333–337. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/34-2019> (дата звернення: 29.11.2019).

16. Гутцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, эффективность, стандарты. Москва: ЭЛИТ 2000; ЮНИТИ ДАНА. 2002.

REFERENCES:

1. 2018 Report to the nations on occupational fraud and abuse, Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). Available at: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfepublic/2018-report-to-the-nations.pdf> (accessed 29 November 2019).
2. Sprytnist ruk: top-skhemy shakhraistva v bankakh [Dexterity of the hands: top schemes of bank fraud]. *Financial club*. Available at: <https://finclub.net/ua/priama-mova/sprytnist-ruk-topskhemy-shakhraistva-v-bankakh.html> (accessed 29 November 2019).
3. Usach B. F., Markevych M. A. (2010) Vyiavlennia faktiv shakhraistva u konteksti audytu finansovykh zvitiv bankiv [Detecting fraud in the context of auditing banks' financial statements]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, no. 3 (53), pp. 253-255.
4. Bolhar T. M. (2013) Udoskonalennia monitorynhu bankivskoho kredytnoho protsesu [Improvement the monitoring of the banking credit process]. *Akademichnyi ohliad*, no. 2 (39), pp. 36–42.
5. Rats O. M. (2016) Doslidzhennia osoblyvostei orhanizatsii frod-monitorynhu v systemi upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu banku [Investigation of peculiarities of organization of fraud-monitoring in the system of management of economic security of the bank]. *Komunalne hospodarstvo mist*, issue 127. pp. 33-37.
6. Yarovenko H. M. (2018) Rozrobka informatsiinoi modeli vyavlennia oznak shakhraistva u bankakh [Development of the information model for detection

fraud signs in the banks]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 14, pp. 23–28.

7. Movchan O., Volska M. Shakhraistvo, yak odyn z naibilshykh ryzykiv, abo yak ne progavyty holovnu problemu pid chas provedennia vnutrishnoho audytu [Fraud as one of the biggest risks, or how not to miss the main issue during an internal audit]. Available at: <https://www.iaa.org.ua/wp-content/uploads/2017/04/Fraud-as-one-of-biggest-rist.pdf> (accessed 29 November 2019).

8. Christie L. Comunale, Rebecca L. Rosner, Thomas R. Sexton (2010) The auditor's assessment of fraud risk: a fuzzy logic approach. *Journal of forensic & investigative accounting*, vol. 2, issue 3, special issue. P. 95–140.

9. Krambia-Kapardis M. (2002) A fraud detection model: a must for auditors. *Journal of financial regulation and compliance*, vol. 10, no. 3, pp. 266–278. DOI: 10.1108/13581980210810256.

10. Kryklii O. A., Pavlenko L. D. (2019) Vnutrishnii audyt yak preventyvna skladova v systemi kiberbezpeky banku [Internal audit as a preventive component in the bank's cybersecurity system]. *Accounting and finance*, no. 2 (84), pp. 124–133.

11. Standard ISO/IEC 27001:2013. Available at: <https://intercert.com.ua/articles/posts/292-standart-iso-iec-27001-2013> (accessed 29 November 2019).

12. Monique Magalhaes. Cybersecurity assessments and audits: everything you need to know. Available at: <http://techgenix.com/cybersecurity-assessments-and-audits> (accessed 29 November 2019).

13. Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu [International standards for the professional practice of internal auditing]. Available at: <https://na.theiaa.org/translations/PublicDocuments/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf> (accessed 29 November 2019).

14. Gritsenko K. H. (2019) Nechitko-mnozhyntny metod otsinky rivnia ryzyku shakhraistva bankivskoho personalu [Fuzzy method of fraud assessment of bank personnel]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*, no. 3 (14), pp. 451–456. Available at: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-14> (accessed 29 November 2019).

15. Gritsenko K. H. (2019) Analiz metodiv vyjavlenia shakhraistv u bankakh, shcho zdiisniuiutsia personalom banku [Analysis of methods of fraud detection of bank personnel]. *Infrastruktura rynku*, issue 34, pp. 333–337. Available at: <http://www.market-infr.od.ua/uk/34-2019> (accessed 29 November 2019).

16. Guttsayt E.M. (2002) *Audit: kontseptsiya, problemy, effektivnost', standarty* [Audit: concept, problems, efficiency, standards]. Moscow: ELIT; UNITY DANA. (in Russian)

Gritsenko KonstantinCandidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
Sumy State University**RESEARCH ON THE FEATURES OF INDEPENDENT AUDIT
TO PREVENT FRAUD OF BANKING PERSONNEL**

The purpose of the article. The purpose of the article is to investigate the features of an independent audit to prevent fraud of banking personnel. The main tasks that should contribute to the achievement of this goal are: consideration of modern methods of assessing the state of cyber security of the bank, consideration of the features of detection of fraud personnel in banks, justification of the need for external audit to prevent fraud of banking personnel.

Methodology. In this study, we have used systematization and comparative analysis. Gap analysis and risk assessment are used to assess the state of bank's cybersecurity. This creates conditions for using a risk-oriented approach when building an audit plan. The mathematical apparatus (neural networks, Bayesian networks, genetic algorithms, text mining) used in the economic-mathematical methods to identify fraudulent financial statements in the banking sector also was considered.

Results. It is shown that the internal cybersecurity audit of the bank should reveal the degree of compliance of the bank with the requirements of ISO/IEC 27001 "Information Security Management", as well as the basic level of cybersecurity for further improvement of the bank's cybersecurity system. It is shown that it is extremely difficult for the internal audit service of the bank to ensure full independence in actions and impartiality in judgments therefore external audit of the bank by independent experts is of importance. In the course of external audit, it is advisable to evaluate the effectiveness of the bank's cybersecurity system, in particular in the direction of reducing the risk of bank personnel fraud. It is revealed that an integral part of the system of independent auditing for the prevention of bank fraud is to assess the risk of fraud of banking personnel in the areas of misappropriation of assets and fraudulent financial statements. It is shown that, based on personnel' fraud risk indicators, an independent audit system can assess the risk of fraud by banking personnel and identify the main areas that are most conducive to fraud. Hybrid methods that use the strengths of different economic-mathematical approaches are best for identifying bank personnel fraud.

Practical implications. The author believes that timely conduct of external audit activities using the proposed approaches (gap analysis, risk assessment, fraud monitoring system and risk-oriented approach when building an audit plan) will reduce fraud and increase the responsibility of bank personnel.

Value/originality. The world's largest financial losses have been caused by fraud of personnel: fraudulent financial statements, corruption and misappropriation of assets. In our work, we considered a very significant issue of prevention of bank personnel' frauds. Independent audit is an important element of counteracting fraud of bank personnel. Unfortunately, there is currently no researches on the features of independent audit to prevent fraud of banking personnel. We have analyzed main features of independent audit to prevent fraud of banking personnel and have proposed ways to improve it.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF PROFIT MANAGEMENT AT ENTERPRISES

УДК 657.155:658

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-103>**Дідур С.В.**д.е.н., професор кафедри обліку
і фінансівКременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського**Циган Р.М.**старший викладач кафедри обліку
і фінансівКременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського**Гребінна Е.Ю.**

студент

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

У статті запропоновано вдосконалити систему управління обліково-аналітичним забезпеченням прибутку на підприємстві для створення умов економічного зростання діяльності та збільшення рентабельності продукції шляхом прийняття якісних управлінських рішень та інформаційного забезпечення, взаємодії окремо та між собою в системі. Управління прибутком розглядається як система обліково-аналітичного забезпечення, що виражає процес якісного підбору показників та інформації для планування та контролю. Вдосконалення методів управління прибутком підприємства відбувається шляхом застосування обліково-аналітичного забезпечення, впровадження новітніх технологій, дотримання міжнародних стандартів, а також якісного ведення контролінгу на підприємстві. Ефективність управління прибутком значною мірою визначається комплексним формуванням облікової діяльності, яка залежить від ефективно розрахованих фінансових коефіцієнтів.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, прибуток, удосконалення обліково-аналітичного забезпечення, управління прибутком, бухгалтерський облік, управлінський облік.

В статті пропонується удосконалити систему управління учетно-ана-

литическим обеспечением прибыли на предприятии для создания условий экономического роста деятельности и увеличения рентабельности продукции путем принятия качественных управленческих решений и информационного обеспечения, взаимодействия отдельно и между собой в системе. Управление прибылью рассмотрено как система учетно-аналитического обеспечения, которая выражает процесс качественного подбора показателей и информации для планирования и контроля. Совершенствование методов управления прибылью предприятия происходит путем применения учетно-аналитического обеспечения, внедрения новейших технологий, соблюдения международных стандартов, а также качественного ведения контролинга на предприятии. Эффективность управления прибылью в значительной степени определяется комплексным формированием учетной деятельности, которая зависит от эффективно рассчитанных финансовых коэффициентов.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, прибыль, совершенствование учетно-аналитического обеспечения, управление прибылью, бухгалтерский учет, управленческий учет.

The article proposes improvement of the system of management of accounting and analytical support of profit at the enterprise for creation of conditions of economic growth of activity and increase of profitability of products, by making qualitative management decisions and information support, interaction individually and among themselves in the system, reduction of cost indicators. Profit management is considered as a system of accounting and analytical support, which expresses the process of qualitative selection of indicators and information for planning and control, taking into account the statistics of internal and external indicators. For qualitative accounting and analytical support, there is a need to improve accounting subsystems, to evaluate the effectiveness of activities based on the calculation of financial ratios, the users of which will be: owners, investors and public authorities in charge of managing economic activity. Improvement of methods of management of profit of the enterprise occurs by application of accounting and analytical support, introduction of the latest technologies, adherence to the international standards, and also qualitative conducting of control at the enterprise. Determining methodological approaches is an important component of the economic mechanism for managing the economic assessment of capital expenditures in environmental costs. The development of accounting and analytical support for profit management involves the development of an economic mechanism. It includes analysis of the activity of the enterprise and calculations of indicators used for forecasting and quality construction of systems of controlling the activity of enterprises. One of the most common methods is a structural approach that allows you to outline the constituent structural elements in their interaction, in real terms, they affect how, on individual processes in accounting and analytical support, and on the whole system as a whole. The approach is based on ensuring the functioning of the core activities and the interaction between them. The effectiveness of profit management is largely due to the complex formation of accounting activities, which depends on effectively calculated financial ratios.

Key words: accounting and analytical support, profit, improvement of accounting and analytical support, profit management, accounting, management.

Постановка проблеми. В сучасних умовах інтеграції вітчизняної економіки в європейські та світові взаємовідносини важливим елементом досягнення цієї мети є відповідність високому рівню економічної сфери життя. На цьому етапі розвитку українські підприємства перебувають у скрутному становищі. Вплив світової економічної кризи, постійні зміни в законодавстві та Податковому кодексі, відсутність пільг на підприємствах зумовлюють низьку конкурентоздатність, невідповідність світовим нормам господарювання та низький рівень прибутку.

Сьогодні малі та великі підприємства зробили значний внесок в розвиток української економіки. Стабільність їх функціонування залежить від

максимізації показників прибутку, раціонального управління діяльністю та ефективного ведення бухгалтерського обліку. Головними проблемами, що впливають на показники прибутку, є неякісна оцінка фінансового стану, невідповідність інформаційної системи, недостатнє вивчення проблем прибутковості, результативності, економіко-соціальної привабливості, фінансової незалежності та інвестиційної активності.

В сучасних ринкових умовах розвиток обліково-аналітичного забезпечення є необхідним для збільшення рентабельності, розвитку бізнес-процесів та введення інноваційних технологій в діяльність підприємства.

Завданням обліково-аналітичного забезпечення є надання достовірної та своєчасної інформації показників діяльності підприємства, яка необхідна для прийняття якісних управлінських рішень, побудови стратегічної фінансової політики та збільшення показників прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування обліково-аналітичного забезпечення прибутку на підприємствах значну увагу приділяли такі вчені, як М.І. Баканов [8, с. 416], І.А. Бланк [14, с. 752], Р.М. Циган [3, с. 194], А.О. Касич [3, с. 194], С.М. Галузіна [9, с. 392], О.В. Пархоменко [10, с. 24], В.І. Ткач [11, с. 160], І.С. Вовчак [12, с. 354], М.С. Пушкар [13, с. 198].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку обліково-аналітичного забез-

печення управління прибутком, що сприяє збільшенню показників прибутку та якості прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним джерелом надання інформації для формування обліково-аналітичного забезпечення є бухгалтерський облік. Однак це є не єдиною системою, на якій ґрунтується обліково-аналітичне забезпечення. Важливою складовою є комплексність цієї системи, що виявляється через взаємодію інформаційних потоків бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку та інформації, яка формується за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу.

Дані табл. 1 свідчать про те, що обліково-аналітичне забезпечення – це система, яка накопичує, узагальнює й систематизує інформацію, яку надає

Таблиця 1

Визначення обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства за різними джерелами

Автор	Зміст поняття «обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства»
Г. Брик [6]	Система накопичення, узагальнення та передачі інформації, яка допомагає керівникам приймати управлінські рішення, здійснювати планування та контролювати діяльність суб'єкта господарювання.
Н.В. Голячук [7, с. 408–410]	Компонент інформаційного забезпечення управління підприємством, що дає змогу вирішувати функціональні задачі управління шляхом забезпечення керівників повною та достовірною інформацією про господарські процеси.
Л.О. Сухарьова [16, с. 4]	Контролінг – це принципово нова концепція інформації та управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю й планування. Все це спрямоване на забезпечення оперативного, так і стратегічного управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства.
Г.Б. Тітаренко, М.Д. Корінько [15, с. 67]	Система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані, й використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації, тому обліково-аналітична система є збиранням, опрацюванням та оцінюванням усіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- й макрорівнях.
А.Г. Загородній [17, с. 31]	Система обліково-аналітичного забезпечення підприємства є формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією.
Т.Г. Камінська [18, с. 6]	Безперервне, цілеспрямоване формування відповідних інформаційних потоків, підпорядкованих вимогам аналізу, планування, підготовки й контролю фінансових управлінських рішень.
В.В. Сопко [19, с. 61]	Упорядкована та регламентована інформаційна система, що систематично відображає в часі стан і зміну всіх господарських фактів.
Р.П. Юзва [20, с. 61]	Сукупність облікових та аналітичних процесів, об'єднаних в обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації на узагальнюючу згідно з визначеними цілями.
О.Д. Гудзинський [1, с. 89–83]	Інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньо системних та загальносистемних функцій.
Н.С. Пасенко [2, с. 854–859]	Система обліку, аналізу та аудиту, яка взаємодіє через інформаційні потоки в процесі формування й передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації.
Р.М. Циган, А.О. Касич [3, с. 194]	Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості.
П.В. Іванюта [4, с. 180]	Система, яка базується на оперативних даних та використовує статистичну, виробничу, довідкову інформацію.
М.А. Вахрушина [5, с. 576]	Збирання, оброблення та передача бухгалтерської інформації, що використовується для планування й контролю за діяльністю підрозділів та оцінювання отриманих результатів.

бухгалтерський облік, а також забезпечує систему управління необхідною інформацією.

Обліково-аналітичне забезпечення присутнє на кожному підприємстві, але на більшості підприємств його рівень є недостатнім для якісного оброблення інформації, тому виникає необхідність розвитку облікових підсистем, оцінювання ефективності діяльності, яка базується на розрахунках фінансових коефіцієнтів, користувачами якої стануть власники, інвестори та органи державної влади, що здійснюють управління господарською діяльністю.

Основними засадами управління прибутком підприємства є такі [14, с. 29–30].

1) Інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, будь-які управлінські рішення, зрештою, впливають на його обсяг.

2) Комплексний характер прийняття управлінських рішень.

3) Високий динамізм управління. Постійні зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін.

4) Варіативність підходів до розроблення окремих управлінських рішень. Управлінські рішення можна сформулювати тільки тоді, коли аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства.

5) Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Ведення бухгалтерського обліку є головною умовою діяльності підприємств незалежно від їх форми власності.

Обліково-аналітична інформація повинна забезпечувати працівників різних рівнів підприємства необхідними даними. Будь-яка інформація, що виникає на підприємстві, повинна мати технологічну та організаційну основу для її використання.

Основними підходами до формування обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком є [3, с. 191–194]:

– системний підхід (інформаційні потоки аналізу й аудита фінансової звітності, системна класифікація інформаційної бази);

– варіантність підходів до розроблення окремих управлінських рішень (підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування й використання грошових коштів повинна враховувати альтернативні можливості дій);

– комплексний характер формування управлінських рішень (забезпечення розроблення якісних управлінських рішень, які забезпечують фінансову діяльність підприємства та збільшують загальну результативність діяльності підприємства);

– врахування специфічних особливостей організації (вид діяльності підприємства, розроблення внутрішніх стандартів діяльності, побудування обліково-аналітичної системи моделювання комунікаційних зв'язків між різними рівнями управління);

– структурний підхід (формування необхідної інформації, аналіз процесів діяльності, їх взаємодії в системі та окремо).

Ефективне управління прибутком на підприємстві зумовлює створення обліково-аналітичного забезпечення і комплексних підходів для створення механізму управління прибутком (рис. 1).

Інформація, що надається обліковою підсистемою, є основною у функціонуванні аналітичного забезпечення підприємства та побудові управлінських рішень.

Кожне підприємство на ринку зацікавлене у збільшенні доходів за найменших витрат, тому якісно побудована система обліково-аналітичного забезпечення дасть змогу виявити економічні ризики підприємства та побудувати комплекс дій для їх зменшення вчасно без незапланованих витрат. В системі управлінського обліку формується інформація про доходи, витрати та результати діяльності підприємства в необхідних для управління аналітичних розділах.

Дані бухгалтерського обліку є головним джерелом цієї інформації, що надходять у звітність господарської діяльності. Неякісне ведення бухгалтерського обліку, надання недостовірної інформації у звітності можуть привести до значних збитків підприємства.

Як відомо, максимізація прибутку є основним завданням будь-якого підприємства, яке здійснює свою діяльність у ринкових умовах. Без систематичного отримання позитивного фінансового результату функціонування господарюючого суб'єкта перебуває під загрозою. Отже, розроблення стратегії, спрямованої на збільшення обсягу отриманого прибутку, має проводитися систематично й комплексно.

Організація ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення дає змогу створити більш ефективну та стійку систему управління завдяки таким функціям:

1) упорядкування документів;

2) скорочення часу ручної обробки інформації ті її пошуку;

3) зниження термінів прийняття рішень та підвищення їх ефективності;

4) захист даних від несанкціонованого доступу.

Якісне управління обліково-аналітичним забезпеченням прибутку підприємства необхідне для спостереження й перевірки показників з урахуванням внутрішніх та зовнішніх ризиків, а також виявлення впливу допущених відхилень даних від планових.

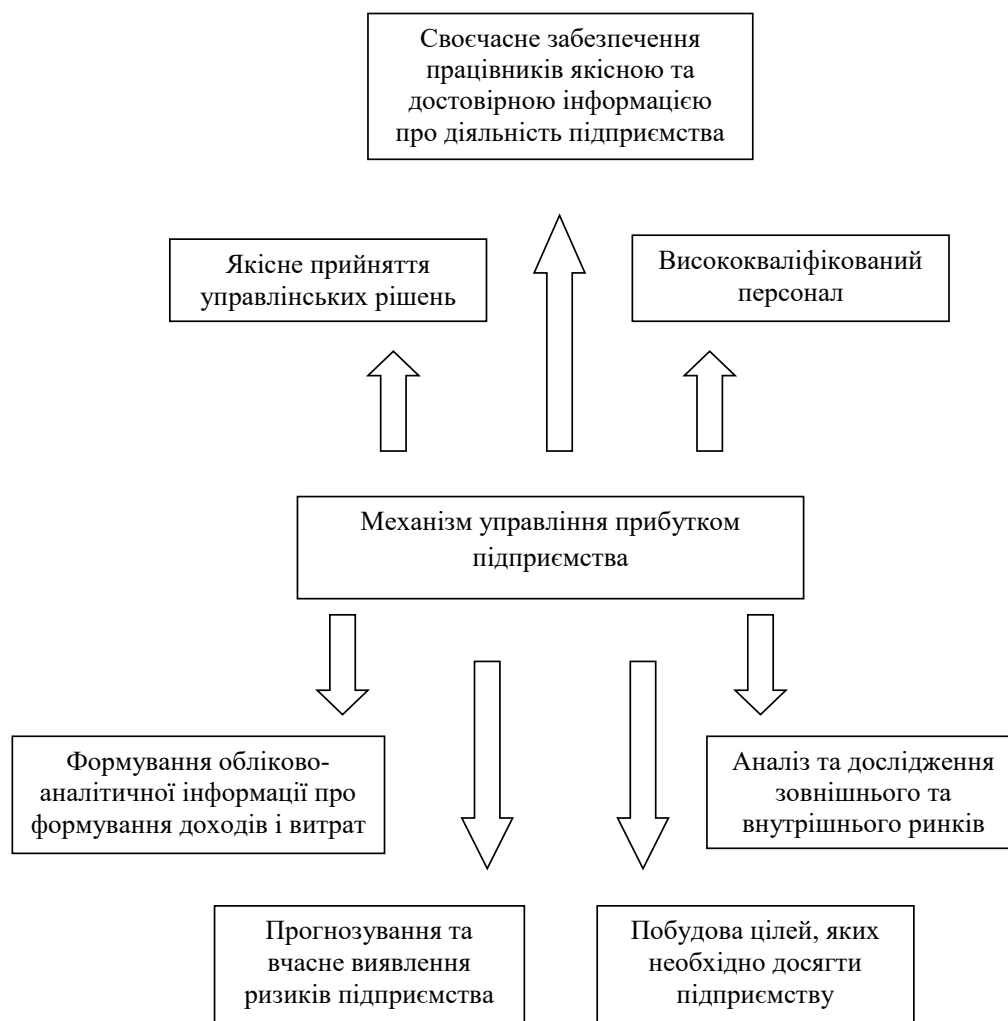


Рис. 1. Механізм управління прибутком підприємства

Джерело: авторська розробка

Інформація, що надається обліковою підсистемою, є основною у функціонуванні аналітичного забезпечення підприємства та побудові управлінських рішень.

Кожне підприємство на ринку зацікавлене у збільшенні доходів за найменших витрат, тому, якісно побудована система обліково-аналітичного забезпечення дасть змогу виявити економічні ризики підприємства та побудувати комплекс дій для їх зменшення вчасно без незапланованих витрат. В системі управлінського обліку формується інформація про доходи, витрати та результати діяльності підприємства в необхідних для управління аналітичних розділах.

В основу обліково-аналітичної системи покладено структурний підхід, який дає змогу розглядати підприємство як складний об'єкт, що має низку підсистем.

Структурний підхід дає змогу окреслити складові структурні елементи у їх взаємодії; в реальних умовах вони впливають як на окремі процеси в обліково-аналітичному забезпеченні, так і на всю

систему загалом. Це дає змогу проаналізувати закономірності в процесі діяльності всіх елементів. Підхід базується на забезпеченні функціонування основних видів діяльності та взаємодії між ними.

Структурний підхід до управління прибутком виявляє порядок і умови функціонування аналітичної та облікової інформації.

Справедливо зазначити, що процес управління прибутком на підприємстві може бути ефективним та неефективним. Для того щоби рішення щодо управління фінансовими результатами вважалися ефективними, слід не тільки приділяти увагу процесу формування прибутку на підприємстві, але й регулювати процес її розподілу й подальшого використання.

Впровадження механізму управління обліково-аналітичного забезпечення з урахуванням його елементів сприятиме більш ефективному контролю діяльності прибутку підприємства.

Якісне використання облікової та аналітичної інформації підприємства має велике значення для прийняття управлінських рішень щодо його

поточної та перспективної діяльності. Існує низка проблем, пов'язаних із систематизацією обліково-аналітичного забезпечення та управлінням прибутком підприємства.

Враховуючи всі недоліки зазначених вище підходів та складові елементи, вважаємо доцільним

створення економічного механізму, що дасть змогу підвищити рівень обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком українських підприємств загалом на макро- та мікрорівнях (рис. 2).

Вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком відбувається

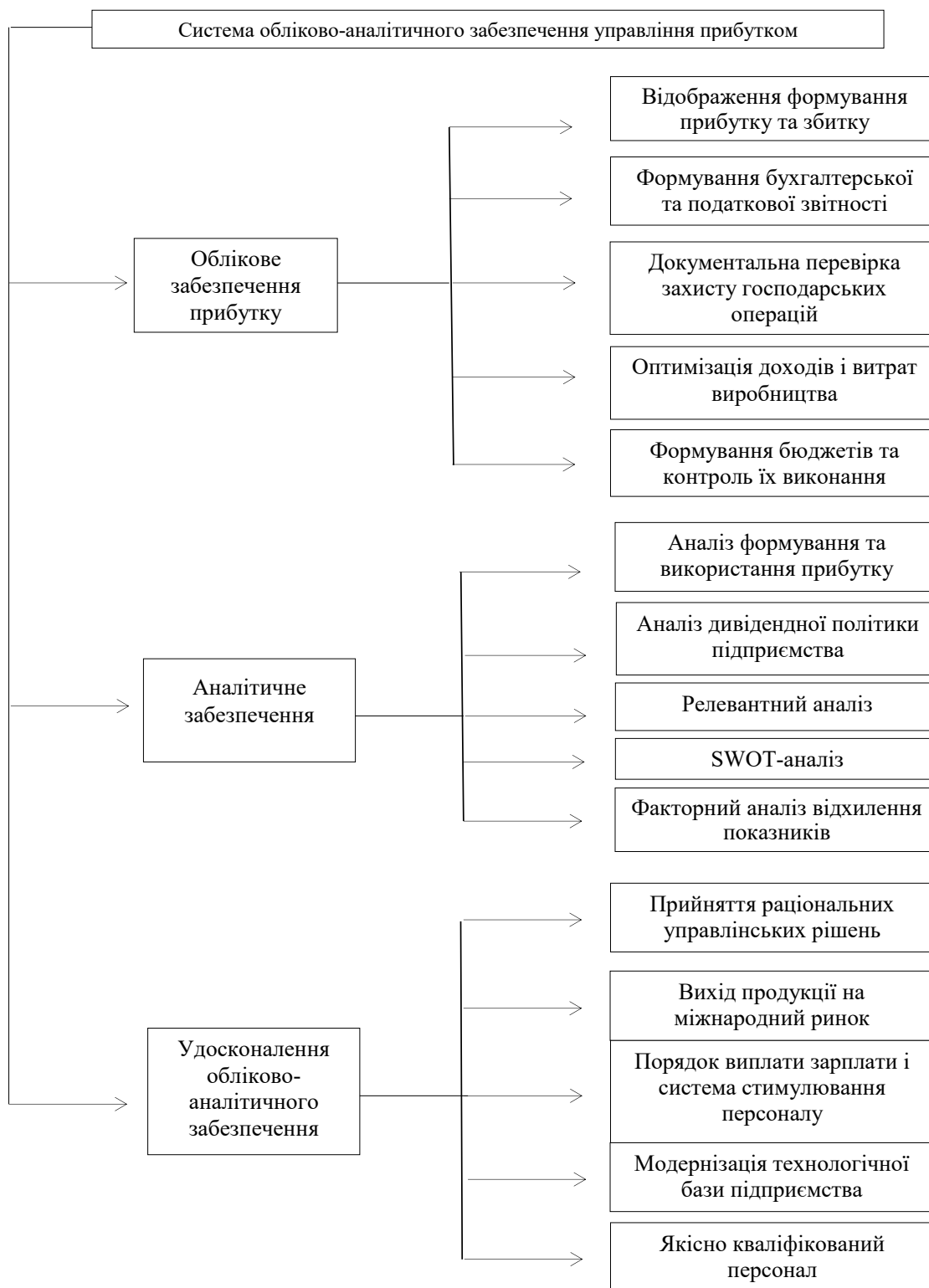


Рис. 2. Система обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком

Джерело: авторська розробка

шляхом застосування новітніх технологій та міжнародних стандартів обліку, прийняття раціональних управлінських рішень, а також модернізації внутрішнього та зовнішнього аналізу діяльності підприємства.

За цього підходу до управління обліковими процесами обліково-аналітична інформація буде сформована так, що це дасть змогу користуватись інформацією як ресурсом для створення оптимальної моделі управління прибутком підприємства.

Формування аналітично-облікової інформації про доходи й витрати необхідне для проведення контролю економічності діяльності організації загалом та її підрозділів і видів зокрема, а також планування майбутньої стратегії й тактики здійснюваної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, для запровадження ефективних систем управління обліково-аналітичним забезпеченням прибутку необхідно формувати комплексний інструмент обліку й аналіз господарської діяльності підприємства.

Обліково-аналітична система формується на підприємстві для забезпечення внутрішніх та зовнішніх користувачів інформацією. Бухгалтерський та управлінський облік використовують інформацію з однієї системи обліку, яка фіксує дані господарської діяльності підприємства. Інформація, яка формується в цих системах обліку, використовується для прийняття управлінських рішень, оцінювання та контролю, тому ефективно побудована система управління обліково-аналітичного забезпечення дасть змогу якісно вплинути на показники прибутку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Пахомова Т.М. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 89–93.
2. Пасенко Н.С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 854–859.
3. Циган Р.М., Касич А.О., Карбан О.І. Науково-методичні основи обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 191–194.
4. Іванюта П.В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2007. 180 с.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерський управлінський учет : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. Москва: Омега-Л, 2007. 576 с.
6. Брик Г. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємства. *Науковий клуб*

“SOPHUS”. URL: <http://sophus.at.ua/publ> (дата звернення: 02.11.2019).

7. Голячук Н.В. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством. *Економічний аналіз* : збірник наукових праць / ред. С.І. Шкарабан та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного університету «Економічна думка», 2010. С. 408–410.
8. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Финансы и статистика : учебник. Москва, 1997. 416 с.
9. Галузина С.М. Аспекты повышения роли учетно-аналитической информации в системе управления организацией : монография. Санкт-Петербург : Знание, 2006. 392 с.
10. Пархоменко О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації : автореф. дис. ... канд. екон. наук. : спец. 08.02.02. Київ, 2006. 24 с.
11. Ткач В.И. Международная система учета и отчетности. Финансы и статистика. Москва, 1991. 160 с.
12. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті : навчальний посібник. Тернопіль : Карт-бланш, 2001. 354 с.
13. Пушкар М.С. Розробка систем обліку : навчальний посібник. Тернопіль : Інститут обліку і аудиту ; Карт-бланш, 2003. 198 с.
14. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 2007. 768 с.
15. Тітаренко Г.Б. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 66–69.
16. Сухарьова Л.О. Облік, контроль та аналіз у міжнародному бізнесі: управлінський аспект : монографія. Донецьк, ДонДУЕТ, 2005. 230 с.
17. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04. Київ, 2006. 6 с.
18. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства. *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні*. Тернопіль, 2010. С. 31–32.
19. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.
20. Юзва Р.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 ; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2011. 20 с.
21. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2011. № 3. С. 57–65.

REFERENCES:

1. Hudzyn's'kyj O. D., Kirejcev H. H., Pаhomova T. M. (2008) Teoretychni aspekty formuvannja oblikovo-analitychnoho mexanizmu menedzhmentu [Theoretical

aspects of the formation of accounting analytical mechanism of management]. *Accounting&Finance*, no. 3, pp. 89–93.

2. Pasenko N. S. (2017) Orhanizatsiia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia finansovymy rezultatamy pidpriemstva [Organization of accounting and analytical support for managing the financial results of the enterprise]. *Global and national problems of economy*, no. 17, pp. 854–859.

3. Tsyhan R. M., Kasych A. O., Karban O. I. (2013) Naukovo-metodychni osnovy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia prybutkom pidpriemstva [Scientific and methodological bases of accounting and analytical support of enterprise profit management]. *The problems of economy*, no. 1 pp. 191–194.

4. Ivaniuta P. V. (2007) Upravlinski informatsiini systemy v analizi ta audyti. Kyiv : TsUL. (in Ukrainian)

5. Vakhrushina M. A. (2007) *Bukhgalters'kiy upravlencheskiy uchet* [Management accounting]. Moscow : Omega-L. (in Russian)

6. Bryk H. (2014) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia vytratamy pidpriemstva [Accounting and analytical support of enterprise expenses management]. "SOPHUS". Available at: <http://sophus.at.ua/publ> (accessed 02 November 2019).

7. Holiachuk N. V. (2010) Oblikovo-analitychne zabezpechennia, yak vazhlyva skladova upravlinnia pidpriemstvom [Accounting and analytical support as an important component of enterprise management]. *Ekonomichniy analiz*, no. 6, pp. 408–410.

8. Bakanov M. I. (1997) *Teoriya ekonomicheskogo analiza* [The theory of economic analysis]. Moscow : Finansy i statistika. (in Russian)

9. Galuzina S. M. (2006) *Aspekty povysheniya roli uchetno-analiticheskoy informatsii v sisteme upravleniya organizatsiyei* [Aspects of increasing the role of accounting and analytical information in the organization management system]. Moscow : Znanie.

10. Parkhomenko O. V. (2006) *Informatsiino-analitychne zabezpechennia protsesu pryiniattia rishen v systemi naukovo-tekhnichnoi informatsii* [Information-analytical support of decision-making process in the system of scientific and technical information] (PhD avtoreferat dysertatsii), Kyiv.

11. Tkach V. I. (1991) *Mezhdunarodnaya sistema ucheta i otchetnosti* [International accounting and reporting system]. Moscow : Finance and statistics (in Russian).

12. Vovchak I. S. (2001) *Informatsiini systemy ta kompiuterni tekhnolohii v menedzhmenti* [Information systems and computer technologies in management] : navchalnyi posibnyk. Ternopil : Kart-blansh. (in Ukrainian)

13. Pushkar M. S. (2003) *Rozrobka system obliku* [Accounting systems development]. Ternopil : Instytut obliku i audytu ; Kart-blansh. (in Ukrainian)

14. Blank I. A. (2007) *Upravlenie prybylyu* [Profit management]. Kiev : Nika-Tsentr. (in Ukrainian)

15. Titarenko H. B. (2010) *Metodychni pidkhody dlia pobudovy oblikovo-analitychnoi systemy z vykorystanniam ekspertnykh otsinok* [Methodical approaches for the construction of accounting and analytical system using expert judgment]. *Accounting&Finance*, no. 4, pp. 66–69.

16. Sukharova L. O. (2005) *Oblik, kontrol ta analiz u mizhnarodnomu biznesi* [Accounting, control and analysis in international business]. Donetsk : DonDUET (in Ukrainian).

17. Kaminska T. H. (2006) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia finansovoho menedzhmentu v silskohospodarskykh pidpriemstvakh* [Accounting and analytical support of financial management in agricultural enterprises] (PhD avtoreferat dysertatsii), Kyiv.

18. Zahorodnii A. H. (2010) *Otsiniuvannia efektyvnosti systemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia menedzhmentu pidpriemstva* [Evaluation of efficiency of accounting and analytical support system of enterprise management]. Proceedings of the *Stan i perspektyvy rozvytku oblikovo-informatsiinoi systemy v Ukraini*. Ternopil, pp. 31–32.

19. Sopko V. V. (2006) *Bukhhalterskiy oblik v upravlinni pidpriemstvom* [Accounting in enterprise management]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)

20. Yuzva R. P. (2011) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia diialnistiu pidpriemstv spyrtovoi promyslovosti* [Accounting and analytical support for the activity management of the enterprises of the alcohol industry] (PhD avtoreferat dysertatsii), Ternopil.

21. Hnylytska L. V. (2011) *Oblikovo-analitychna informatsiia yak vyznachalnyy chynnyk zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia* [Accounting and analytical information as a determining factor in ensuring the economic security of business entities] *Visnik of the Volodymyr Dahl east ukrainian national university*, no. 3, pp. 57–65.

Didur Serhii

Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Accounting and Finance
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University

Tsyhan Raisa

Senior Instructor at the Department of Accounting and Finance
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University

Hrebinna Eleonora

Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF PROFIT MANAGEMENT AT ENTERPRISES

The purpose of the article. To investigate the development of accounting and analytical support for profit management, which contributes to increasing profitability and quality of management decision making. Therefore, there is a need to modernize the accounting subsystems, to evaluate the effectiveness of activities based on the calculation of financial ratios, the users of which will be: owners, investors and public authorities that manage economic activity.

The tasks of the article include:

- 1) identification of factors affecting the regulation of accounting and analytical support in the enterprise;
- 2) development of a mechanism for managing the profit of the enterprise, which provides for the formation of analytical and accounting information on income and expenses necessary to control the profitability of the organization as a whole and its individual divisions and types and to plan the future strategy and tactics of the activity;
- 3) search for measures that should be used to improve the efficiency of regulation of accounting and analytical support of the enterprise;

Methodology. The theoretical and methodological basis in the study of the issue of “accounting and analytical support for profit” was the works of scientists who considered the issues: accounting and analysis, accounting and analytical support, management, controlling of the enterprise. Due to the structural approach, the system of accounting and analytical support of the enterprise was considered. The notion of “accounting and analytical” security is defined.

Results. Theoretical concepts of “accounting and analytical support for profit management” by different sources are defined and expanded. The basic principles of enterprise profit management are investigated. Fundamental approaches in formation of accounting and analytical support of profit are considered. The functions of regulation of accounting and analytical support have been worked out. A comprehensive mechanism of accounting and analytical support for profit management is proposed, the introduction of which will allow increasing the level of regulation and controlling, attracting foreign investors and maintain a quality policy of the enterprise. The control system of accounting and analytical support of profit management at the enterprise is developed.

Practical implications. The mechanism of profit management with the structural approach is offered. The structure of accounting and analytical support of the enterprise is analyzed. Management functions of accounting and analytical support are investigated.

Value/originality. In order to determine the effectiveness of profit management, an analysis of the system of accounting and analytical support of the enterprise was carried out.

To increase the level of accounting and analytical support for profit management, a number of measures have been proposed, the implementation of which will contribute to the modernization and growth of the level of business activity of the enterprise. Therefore, for the introduction of effective management systems accounting and analytical support for profit requires the formation of a comprehensive tool for accounting and analysis of business activity of the enterprise.

СУЧАСНІ ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ В ОРГАНІЗАЦІЇ
ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТУMODERN REGISTRATION ASPECTS ARE IN ORGANIZATION
OF ELECTRONIC CIRCULATION OF DOCUMENTS

У статті розглянуті основні аспекти формування електронного документу в процесах ведення бухгалтерського обліку та подання електронних форм звітності з урахуванням загалом значення системи електронного документообігу в сучасних умовах господарювання підприємств. Визначені умови отримання електронного цифрового підпису, органи, відповідальні за формування інформації про електронний документообіг, та розкриваються питання щодо головних сучасних проблем в інформаційних системах бухгалтерського обліку і подання звітності в електронному вигляді. Інформаційну систему можна визначити як сукупність організаційних і технічних засобів для збору, збереження, обробки та передачі інформації в інтегровану стратегічну систему управління з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів. Визначення електронного документа, системи електронного документообігу має практичне значення, оскільки автоматизовані процеси в Україні повинні досягти нового спектру послуг, і тому є актуальним.

Ключові слова: електронні документи, система електронного документообігу, електронна звітність, автоматизоване робоче місце, електронний цифровий підпис.

В статье рассмотрены основные аспекты формирования электронного документа в

процессах ведения бухгалтерского учета и представления электронных форм отчетности с учетом в целом значения системы электронного документооборота в современных условиях ведения бизнеса. Определены условия получения электронных цифровых подписей, дана квалификация органов, ответственных за формирование информации об электронном документообороте, раскрываются вопросы главных современных проблем в информационных системах учета и представления отчетности в электронном виде. Информационную систему можно определить как совокупность организационных и технических средств для сбора, хранения, обработки и передачи информации в интегрированную стратегическую систему управления с целью обеспечения информационных потребностей пользователей. Вопросы создания электронных документов, система электронного документооборота имеют практическое значение, так как автоматизированные процессы в Украине должны достичь полного спектра услуг, и поэтому являются актуальными в настоящее время.

Ключевые слова: электронные документы, система электронного документооборота, электронная отчетность, автоматизированное рабочее место, электронная цифровая подпись.

УДК 657.3

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-104>

Дугар Т.Є.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Полтавська державна аграрна академія

In the articles considered basic aspects of forming of electronic document are in the processes of conduct of record-keeping and presentation of electronic forms of accounting with taking into account on the whole of value of the system of electronic circulation of documents in the modern terms of ménages enterprises. Certain terms of receipt of electronic digital signature, organs are accountable for forming of information about electronic circulation of documents and questions open up from main modern problems in the informative systems of record-keeping and presentation of accounting in an electronic kind. Accounting of attention of scientists to automation of processes of registration-analytical activity is explained, first of all, by complication of formalization of components of record-keeping. One of them examine an enterprise from positions of financial activity, other – from the point of view of market surroundings. At the choice of the computer-assisted system, it is necessary to follow many principles that must regulate the system of record-keeping at the automated processes on the different stages of activity of enterprise a leading personnel. Aims and limitations of the system and her separate elements is profit maximization, control and financial analysis, that allows not only to provide an enterprise financial resources and to optimize risks but also define the package of strategic aims for further effective development of enterprise. In case of introduction in establishment of the system of automation of office work or system of electronic circulation of documents service of office work together with structural subdivision (by a worker) that is responsible for automation develops regulations of work with documents in an electronic form. It is possible to distinguish two classes of the similar systems: systems of class of workflow, system of class of groupware. The basic setting of both classes is automation and support of the concerted work on an enterprise. However between them there are substantial differences. Thus it should be noted that these systems do not compete inter se, and quicker complement each other.

Key words: electronic documents, system of electronic circulation of documents, electronic accounting, a workplace, electronic digital signature, is automated.

Постановка проблеми. Інформаційну систему можна визначити як сукупність організаційних і технічних засобів для збору, збереження, обробки та передачі інформації в інтегровану стратегічну систему управління з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів.

Автоматизація документообігу, яка полягає в заміні паперових документів електронними під час створення єдиної комплексної мережевої системи розроблення, узгодження, поширення, пошуку та архівного зберігання інформаційних матеріалів організації, розкриває одну з головних сучасних проблем в інформаційних системах бухгалтер-

ського обліку та подання звітності в електронному вигляді.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблематиці автоматизації бухгалтерського обліку приділили свої праці такі науковці, як М.М. Бенько, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, В.М. Жук, В.П. Завгородній, С.В. Івахненко, І.І. Матієнко-Зубенко та ін. Проте нині автоматизація облікового процесу на підприємствах залишається актуальною та потребує подальшого вивчення, з обов'язковим урахуванням особливостей діяльності та розмірів підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути основні аспекти формування електронного

документу в процесах ведення бухгалтерського обліку та подання електронних форм звітності. Розкрито значення системи електронного документообігу в сучасних умовах господарювання під призвою різних програмних продуктів з ведення бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Електронний документ – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов’язкові реквізити документа. Визначення електронного документа, система електронного документообігу має практичне значення, оскільки автоматизовані процеси в Україні повинні досягти повного спектру послуг, і тому є актуальним.

Акцентування уваги вчених до автоматизації процесів обліково-аналітичної діяльності пояснюється насамперед складністю формалізації компонентів бухгалтерського обліку. Одні з них розглядають підприємство з позицій фінансово-економічної діяльності, інші – з погляду ринкового оточення [3].

Основні завдання реалізації електронного документообігу:

- інтеграція технологій підготовки всіх видів електронних документів у єдиний процес;
- заміна паперового потоку документів переміщенням електронних документів за заданими маршрутами по локальній мережі;
- автоматизація процесу проходження документів як всередині організації, так і за її межами;
- створення порядку проходження документів (розроблення, узгодження, затвердження документів) відповідно до чинних нормативів і стандартів організації;
- автоматизація адміністративно-управлінських функцій (формування та надання вказівок, розпоряджень, контроль за їх виконанням);

– організація та контроль роботи персоналу, облік і планування робочого часу;

– забезпечення оперативного обміну по локальній мережі офіційними документами (службовими записками, листами, нормативними матеріалами) для організації взаємодії персоналу, окремих підрозділів підприємства;

– реалізація розсилки і прийому документів через зовнішні системи (факс, електронна пошта; веб-сайт або портал);

– формування і накопичення бази даних або архівів електронних документів будь-яких типів із можливостями багатокритеріального пошуку як за змістом документів, так і за складними логічними умовами;

– інтеграція та підтримка електронного документообігу з програмами супроводу бізнес-процесів [9].

Системи електронного документообігу (СЕД) – програмні засоби для створення документів, їх обробки, передачі, зберігання, узгодження та інших операцій, що реалізуються з використанням інформаційно-телекомунікаційних мереж. У електронній системі відстежуються створення і внесення змін у документи, терміни їх виконання, маршрути руху документів, контролюються версії, охоплюється весь цикл діловодства – від постановки завдання на створення документа до його збереження в архів.

Під час вибору комп’ютеризованої системи керівному персоналу необхідно керуватися багатьма принципами, які повинні врегульовувати систему бухгалтерського обліку під час автоматизованих процесів на різних стадіях діяльності підприємства (табл. 1).

Забезпечується класифіковане централізоване зберігання документів, управління потоками їх переміщення, розмежування прав доступу користувачів до документів відповідно до виконуваних

Таблиця 1

Принципи використання комп’ютеризованих систем в обліку

Принципи використання комп’ютеризованих систем в обліку	Розкриття суті принципів
Принцип корисності	суть його полягає у порівнянні витрат і можливих майбутніх вигод, які підприємство може отримати у процесі своєї діяльності, використовуючи вибрану програму
Принцип захищеності	забезпечувати захист інформації в комп’ютерних інформаційних системах бухгалтерського обліку. У процесі діяльності комп’ютерні інформаційні системи піддаються впливу двох категорій загроз: активних і пасивних
Принцип відповідності кваліфікації	передбачає, що особи, які працюють із комп’ютерними програмами, є кваліфікованими та обізнаними із програмними продуктами, адже недотримання цього положення може призвести до ненавмисного нанесення шкоди як самій системі, так і всьому підприємству
Принцип гнучкості	найважливіша умова під час вибору програмних продуктів, адже повинна враховувати вплив як зовнішніх факторів (часта зміна законодавства, зміни в наявних договорах між контрагентами та ін.), так і внутрішніх (зміна облікової політики, нові вимоги управлінського обліку та ін.). Вибрана програма повинна максимально швидко та ефективно бути адаптованою до змін у системі бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві

функцій у системі. Система автоматизованого документообігу на підприємстві може в 3–5 разів скоротити тимчасові витрати; пошук, передача і копіювання документів прискоряться [2].

Така система, як об'єкт, що володіє досить складною, певним чином впорядкованою внутрішньою структурою, включає в себе такі компоненти:

– Структуру – безліч елементів і взаємозв'язків між ними (організаційна та виробнича структура господарюючого суб'єкта охоплює всі сторони діяльності підприємства, в тому числі оптимізацію основних та оборотних коштів, розподіл прибутку, безготівкові розрахунки, податкову і цінову політику, політику в галузі цінних паперів).

– Функції кожного елемента системи (управлінські функції – прийняття рішень певним структурним підрозділом, які допомагають підприємству організувати управлінський облік, забезпечити оперативне управління виробництвом і збутом, здійснювати ефективну взаємодію із замовниками та постачальниками. Для їх упровадження необхідні лише дві умови: здатність опанувати цими рішеннями і готовність інвестувати в розвиток інформаційної інфраструктури підприємства).

– Вхід і вихід кожного елемента і системи загалом (матеріальні, інформаційні потоки, що надходять у систему або виводяться нею завдяки засобам інформатизації та автоматизації документообігу, які дають змогу оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування і друку вихідних документів, кварталних, піврічних і річних звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям, ланкам управління щодо ефективності роботи) [1].

Можна виділити два класи подібних систем: системи класу *workfow*, системи класу *groupware*. Основне призначення обох класів – автоматизація та підтримка злагодженої роботи на підприємстві. Однак між ними є істотні відмінності. При цьому слід зазначити, що ці системи не конкурують між собою, а швидше доповнюють одна одну.

Workflow – це повна або часткова автоматизація бізнес-процесу, за якої документи, інформація або завдання передаються від одного учасника бізнес-процесу до іншого для виконання дій відповідно до набору керуючих правил (робота виконується послідовно або паралельно двома або більше учасниками робочої групи з метою досягнення загальної мети).

Крім вбудованих функцій *workfow* використовуються також технології *groupware* – це відкриті системи обміну інформації між учасниками процесу, що забезпечують вільний (не жорстко запрограмований) обмін документами під час їх колективної обробки.

Під час упровадження системи електронного документування враховуються організаційно-

штатна структура підприємства, а також можливість її масштабування й інтеграції з іншими корпоративними системами.

Цілі й обмеження системи та її окремих елементів – досягнення максимального прибутку, контроль і фінансовий аналіз, який дає змогу не тільки забезпечити підприємство фінансовими ресурсами та оптимізувати ризики, але й визначити пакет стратегічних цілей для подальшого ефективного розвитку підприємства.

Розглянемо недоліки паперового документообігу, відзначені в статистичних дослідженнях журналу *IBusiness*:

- на підготовку типового документа йде близько 25% робочого часу співробітників;
- на пошук і очікування надходження документів витрачається в середньому 30% робочого часу;
- на погодження та затвердження документів – 20%;
- на передачу документів між підрозділами – 10%;
- на підготовку стандартних звітів про рух документів – 10%;
- безповоротно втрачається 6% документів;
- кожен внутрішній документ копіюється до 20 разів.

Отже, сумарний час, який співробітники фірми витрачають на рутинну обробку документів, в середньому більше 75% [9].

Вагомими плюсами електронного документообігу є тимчасове регламентування життєвого циклу документа, автоматичний контроль його руху в організації і за її межами. Легко визначаються «вузькі місця» на маршруті руху документа, що дає змогу оперативно ліквідувати «пробки». У системі електронного документообігу просто вирішується проблема поновлення численних копій застарілого документа – вони одночасно видаляються з документообігу і замінюються новими відразу на всіх робочих місцях співробітників.

Порядок подання документів засобами електронного зв'язку в електронній формі здійснюється платниками відповідно до норм Податкового кодексу України та Порядку обміну електронними документами з контролюючими органами, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 06 червня 2017 року № 557, на підставі Договору про визнання електронних документів, шляхом надсилання заяви про приєднання до Договору до контролюючого органу за основним місцем обліку платника.

Підписувачем заяви про приєднання до Договору має бути особа, яка згідно з даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань є керівником (п. 4 розд. III Порядку).

Для надання права підпису електронних документів (крім Заяви про приєднання до Договору) іншим особам, яким делеговано право підпису,

автор повідомляє про таких осіб контролюючий орган (визначений відповідно до п. 5 розд. III Порядку) шляхом направлення повідомлення про надання інформації щодо електронного цифрового підпису (далі – Повідомлення) в електронному вигляді за формою згідно з додатком 2 Порядку (п. 11 розд. III Порядку).

Відповідно до п. 12 розд. III Порядку до Повідомлення вноситься інформація про підписувача (підписувачів), якому (яким) надається право підпису електронних документів (крім Заяви про приєднання до Договору). На сформоване Повідомлення першими накладаються електронні цифрові підписи (ЕЦП) усіх осіб, включених до Повідомлення, у порядку черговості їх внесення до Повідомлення, після них – ЕЦП підписувача Заяви про приєднання до Договору (керівника), останньою – електронна печатка (за наявності) [6].

Згідно з Законом України від 22 травня 2003 року № 851-IV «Про електронні документи та електронний документообіг» автором електронного документа є фізична або юридична особа, яка створила електронний документ. Створення електронного документа завершується накладанням електронного підпису. У полі «Виконавець» під час заповнення Повідомлення за формою J(F)1391103 вказують особу, ЕЦП якої накладене на сформоване Повідомлення.

Із прийняттям Законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронний цифровий підпис» потрібно відзначити позитивні намагання України підтримати процеси врегулювання міжнародної електронної торгівлі та спростити роботу вітчизняних суб'єктів господарювання. Ці законодавчі акти передбачають, що строк зберігання електронних документів на електронних носіях інформації повинен бути не меншим від строку, встановленого законодавством для відповідних документів на папері, таким чином паперові та електронні документи зберігаються однаково строк [4].

З метою нормативно-правового врегулювання обміну електронними документами з контролюючими органами відповідно до вимог законів щодо електронного документообігу та електронного цифрового підпису в Україні було узгоджено Положення «Про затвердження Порядку обміну електронними документами з контролюючими органами», затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 року № 375.

У разі впровадження в установі системи автоматизації діловодства або системи електронного документообігу служба діловодства разом зі структурним підрозділом (працівником), що відповідає за автоматизацію, розробляє регламенти роботи з документами в електронній формі [5].

Під час зберігання електронних документів обов'язкове додержання таких вимог:

1) інформація, що міститься в електронних документах, повинна бути доступною для її подальшого використання;

2) має бути забезпечена можливість відновлення електронного документа у тому форматі, в якому він був створений, відправлений або одержаний;

3) у разі наявності повинна зберігатися інформація, яка дає змогу встановити походження та призначення електронного документа, а також дату і час його відправлення чи одержання.

Потрібно підкреслити, що центр обробки електронних звітів (ЦОЕЗ) органів державної статистики, Державної податкової інспекції та інших контролюючих органів готовий до прийняття звітів, на які накладено електронний підпис кваліфікованих надавачів електронних довірчих послуг, відомості про яких зазначені у табл. 2.

Команда української IT-компанії IT-Enterprise в 2019 році випустила нову програму для бухгалтерського обліку MASTER: Бухгалтерія. Рішення створено спеціально для підприємств малого та середнього бізнесу.

MASTER: Бухгалтерія розроблена для українського ринку. В одній програмі можна одночасно вести облік діяльності необмеженої кількості юридичних осіб. Звітність формується окремо для кожного підприємства, а довідники контрагентів, співробітників та номенклатури – спільні. Програма передбачає роботу з усіма системами оподаткування.

Податкову й бухгалтерську звітність формувати легко: програма робить це автоматично. Користувач може роздрукувати документ, зберегти на комп'ютері чи відправити його одразу в контролюючі органи. Звіти можна вивантажувати в різні системи подачі звітності [7].

На MASTER: Бухгалтерію легко перейти з інших програм для бухгалтерського обліку. Дані про контрагентів, співробітників компанії, інформацію по договорах автоматично перенесуться до MASTER: Бухгалтерії. Користувач легко знайде потрібний документ, сформує платіжне доручення або нарахує зарплату працівникам. Функціонал MASTER: Бухгалтерії охоплює всі види операцій на підприємствах малого та середнього бізнесу:

- операції по касі та розрахунки з підзвітними особами;
- операції з грошовими коштами та їхніми еквівалентами;
- облік основних засобів;
- облік ТМЦ та МШП;
- розрахунки з контрагентами;
- розрахунки заробітної плати;
- облік витрат;
- податковий облік;
- фіскальна звітність;
- зведена бухгалтерська звітність.

**Інформація про кваліфікованих надавачів
електронних довірчих послуг в Україні станом на 2019 рік**

№ пп.	Назва відповідального органу	№ пп.	Назва відповідального органу
1.	Центральний засвідчувальний орган – Міністерство юстиції України	13.	Державне підприємство «Українські спеціальні системи»
2.	Національний банк України	14.	Інформаційно-довідковий департамент ДФС
3.	Акціонерне товариство Комерційний банк «Приватбанк»	15.	Міністерство внутрішніх справ України
4.	Військова частина 2428	16.	Національний банк України
5.	Генеральний штаб Збройних Сил України	17.	Публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України»
6.	Генеральна прокуратура України	18.	Публічне акціонерне товариство «Національний депозитарій України»
7.	Державна казначейська служба України	19.	Акціонерне товариство «УкрСиббанк»
8.	Державне підприємство «Енерго-ринок»	20.	Товариство з обмеженою відповідальністю «Алтерсайд»
9.	Державне підприємство «Націо-нальні інформаційні системи» Акредитований центр сертифікації ключів органів юстиції України	21.	Товариство з обмеженою відповідальністю «Арт-мастер»
10.	Державне підприємство «Україн-ський інститут інтелектуальної власності»	22.	Товариство з обмеженою відповідальністю «Інтер-Метл»
11.	Товариство з обмеженою відповідальністю «Ключові Системи»	23.	Товариство з обмеженою відповідальністю «Центр сертифікації ключів «Україна»
12.	Філія «Головний інформаційно-обчислювальний центр» публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»		

Таблиця 3

**Запровадження електронного цифрового підпису
для суб'єктів господарювання під впливом державного регулювання**

Сфера впливу інтересів	Вигоди	Витрати
Держава	Створення надійної, збалансованої та більш стійкої з погляду забезпечення безпеки національної системи ЕЦП та розвиток конкуренції у сфері надання послуг. Стимулювання розвитку інфраструктури інформатизації та ринку інформаційних послуг в Україні, зокрема державних електронних послуг, електронної комерції. Діяльність органу державного нагляду у сфері послуг ЕЦП відповідно до законодавства, що регулює правові відносини щодо здійснення державного нагляду (контролю).	Витрати на контроль за виконанням регуляторного акту
Суб'єкт господарювання	Збільшення інвестицій у наукові дослідження та розробки, створення конкурентоспроможних засобів та послуг інформаційної безпеки. Збільшення попиту на продукцію та послуги, а також ринків збуту. Зменшення витрат на «компенсації» (відшкодування за санкціями).	Поточні витрати
Юридичні та фізичні особи	Підвищення довіри користувачів до послуг ЕЦП, розповсюдження електронного документообігу. Зміцнення довіри до нових технологій та сприяння їх загальному визнанню.	-

MASTER: Бухгалтерію можна встановити на свій комп'ютер або працювати в хмарі. Програма має інтерфейси українською, російською та англійською мовами.

Зі швидким розвитком сучасних технологій неможливо не відзначити позитивну роль електронного документообігу та вплив його на господарську діяльність різних суб'єктів господарювання.

Розглянемо в табл. 3 основні рушійні сили на формування електронних документів та електро-

ної звітності в Україні через систему електронного цифрового підпису. Для кожного функціонального автоматизованого робочого місця може створюватися своя нормативно-довідкова інформація, але при цьому рівень загальносистемної інформації є визначальним.

Основна умова застосування комплексної комп'ютеризації бухгалтерського обліку та формування і подання електронної звітності – синхронізація облікових періодів у різних автомати-

зованих процесах із використанням для цього організаційних, програмних та комплексних методів управління.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, застосування сучасних інформаційних систем бухгалтерського обліку створює передумови для посилення централізації та перенесення на вищий рівень керівництва функцій стратегічного планування економічною діяльністю підприємства.

Впровадження й грамотне використання інформаційних технологій у малий та середній бізнес забезпечує зміцнення та розвиток позицій цього виду діяльності. Наявність дієвої системи електронного обміну даними стає частиною конкурентоспроможності компанії, специфіка навіть малого бізнесу вимагає її врахування під час розроблення нових технологій управління та комерційних програмних продуктів.

Автоматизоване ведення бухгалтерського обліку робить можливим виконання контрольних, аналітичних та аудиторських робіт із використанням бази облікових даних (використовуються дані, сформовані та роздруковані в результаті автоматизованого обліку, або аналітичні, контрольні, аудиторські функції виконуються за допомогою обчислювальної техніки та відповідних програмних засобів).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник. Житомир : ПП «Рута», 2002. 544 с.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2003. 349 с.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: наукове видання. Харків : ХНЕУ, 2007. 276 с.
4. Про електронні документи та електронний документообіг від 22 травня 2003 р. № 851-IV : Закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851> (дата звернення: 22.11.2019).
5. Про електронні довірчі послуги від 05 жовтня 2017 р. № 2155-VIII : Закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2155> (дата звернення: 21.11.2019).
6. Про затвердження Порядку обміну електронними документами з контролюючими органами від 20 серпня 2014 року № 375 : Положення / Кабінет міністрів України. URL: <http://kmu.gov.ua/375> (дата звернення: 20.11.2019).
7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні від 22 березня 2012 р. № 4618-VI : Закон України / Верховна

Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618> (дата звернення: 24.10.2019).

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 р. № 996-XIV : Закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 23.10.2019).

9. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку: підручник. Київ : КНЕУ, 2008. 592 с.

REFERENCES:

1. Butynets F. F., Ivakhnenkov S. V. (2002) Informatsiini systemy bukhhalterskoho obliku [Accounting information systems]. Zhytomyr: PP "Ruta", pp. 65–75. (in Ukrainian)
2. Ivakhnenkov S. V. (2003) Informatsiini tekhnolohii v orhanizatsii bukhhalterskoho obliku ta audytu [Information technology in accounting and auditing organization]. Kyiv: Znannia-Pres, pp. 124–131. (in Ukrainian)
3. Pylypenko A. A. (2007) Orhanizatsiia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia stratehichnoho rozvytku pidpriemstva [Organization of accounting and analytical support of strategic development of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU, pp. 89–96. (in Ukrainian)
4. Pro elektronni dokumenty ta elektronnyi dokumentoobih [About electronic documents and automated electronic circulation] vid 22 travnia 2003 r. # 851-IV : Zakon Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851> (accessed 22 November 2019).
5. Pro elektronni dovirchi posluhy [About electronic confiding services] vid 05 zhovtnia 2017 r. # 2155-VIII: Zakon Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2155> (accessed 21 November 2019).
6. Pro zatverdzhennia Poriadku obminu elektronnykh dokumentamy z kontroluiuchymy orhanamy [About claim of Order of exchange electronic documents with supervisory organs] vid 20 serpnia 2014 roku # 375: Polozhennia / Kabinet ministriv Ukrainy. Available at: <http://kmu.gov.ua/375> (accessed 20 November 2019).
7. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtryмку maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini [About development and state support of small and middle enterprise in Ukraine] vid 22 bereznia 2012 r. # 4618-VI: Zakon Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618> (accessed 12 November 2019).
8. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [About a record-keeping and financial reporting in Ukraine] vid 16 lypnia 1999 r. # 996-XIV: Zakon Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 23 October 2019).
9. Tereshchenko L. O., Matiienko-Zubenko I. I. (2008) Informatsiini systemy i tekhnolohii v obliku [Information systems and technologies in accounting]. Kyiv: KNEU, pp. 137–146. (in Ukrainian)

Dugar TetianaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Record-Keeping
and Economic Control
Poltava State Agrarian Academy**MODERN REGISTRATION ASPECTS ARE IN ORGANIZATION
OF ELECTRONIC CIRCULATION OF DOCUMENTS**

The purpose of the article. In the articles considered basic aspects of forming electronic a document are in the processes of conduct of record-keeping and presentation of electronic forms of accounting, recognition on the whole value of the system of electronic circulation of documents in the modern terms of manage enterprises. Workflow which consists in replacement of paper documents electronic, at creation of the unique complex network system of development, concordance, distribution, search and archived storage of informative materials of organization, expose one of main modern problems in the informative systems of record-keeping and presentation of accounting in an electronic kind.

Methodology. The research is based on methods of economic analysis, methods of analytical procedures, independently, domestically influenced by the economic environment and tax policy of the state.

Results. An electronic document is a document, information in which is fixed as electronic information, including the obligatory essential elements of document. A scope of determination is an electronic document, the system of electronic circulation of documents has a practical value, so as the automated processes in Ukraine must attain the complete spectrum of services and that is why is actual presently. Accenting of attention of scientists to automation of processes registration-analytical explained to activity, above all things, by complication of formalization of components.

The systems of electronic circulation of documents are programmatic facilities for creation of documents, their treatment, transmission, storage, concordance and other operations which will be realized with the use of informatively telecommunication networks. In the electronic system of watched creation and making alteration in documents, terms of their implementation, routes of motion of documents, versions are controlled, all cycle of office work is engulfed – from raising of task on creation of document to his maintenance in an archive.

The classified centralized storage of documents, management of their moving, differentiating of rights for access of users streams, is provided to the documents in accordance with by executable functions in the system. The system of automated electronic circulation of documents on an enterprise can in 3–5 times shorten temporal charges, a search, transmission and printing-down of documents, will be accelerated.

Practical implications. Thus, application of the modern informative systems of record-keeping creates pre-conditions for strengthening of centralization and transference on the higher level of guidance of functions of the strategic planning economic activity of enterprise.

Introduction and competent use of information technologies in small and middle business provides strengthening and development of positions of this type of activity. The presence of the effective system of EDI becomes by part of competitiveness of company, specific even small business is required by its account during development of new technologies of management and commercial software products.

Value/originality. The automated conduct of record-keeping does possible implementation of control, analytical and public accountant works with the use of base of registration data (the data formed and unsealed as a result of the automated account are used, or analytical, control, public accountant functions are executed by means of the computing engineering and corresponding programmatic facilities).

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ РОЛЬ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ORGANIZATIONAL-METHODICAL ASPECTS OF CASH ACCOUNTING AND THEIR ROLES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

УДК 657

<https://doi.org/10.32843/infrastuct37-105>**Зінченко О.В.**

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київський національний університет
технологій та дизайну

Дідик Я.В.

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті досліджено економічну сутність та класифікацію грошових коштів для потреб бухгалтерського обліку, визначено чинники, що впливають на організацію обліку грошових коштів у процесі діяльності підприємства, узагальнено теоретичні засади обліку грошових коштів, з'ясовано основні сучасні проблеми обліку грошових розрахунків, які потребують вирішення. Проаналізовано, узагальнено зміст основних нормативних документів та спеціальної літератури за темою дослідження, уточнено сутність поняття грошових коштів, що виникає внаслідок господарських операцій в готівковій та безготівковій формах. Уточнено сутність та поняття грошових коштів як за національними, так і за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, узагальнено підходи до класифікації грошових коштів за різними ознаками, що сприятиме вирішенню проблем узагальнення інформації щодо грошових розрахунків залежно від цільових потреб користувачів.

Ключові слова: грошові кошти, класифікація, економічна сутність, поняття, структура.

В статье исследованы экономическая сущность и классификация денежных

средств для нужд бухгалтерского учета, определены факторы, влияющие на организацию учета денежных средств в процессе деятельности предприятия, обобщены теоретические основы учета денежных средств, выяснены основные современные проблемы учета денежных расчетов, требующие решения. Проанализировано, обобщено содержание основных нормативных документов и специальной литературы по теме исследования, уточнена сущность понятия денежных средств, которая возникает вследствие хозяйственных операций в наличной и безналичной формах. Уточнены сущность и понятие денежных средств как по национальным, так и по международным стандартам бухгалтерского учета, обобщены подходы к классификации денежных средств по различным признакам, что будет способствовать решению проблем обобщения информации о денежных расчетах в зависимости от целевых потребностей пользователей.

Ключевые слова: денежные средства, классификация, экономическая сущность, понятие, структура.

The economic essence and classification of cash for accounting purposes are investigated, the factors influencing the organization of accounting of cash in the course of the enterprise activity are determined, the theoretical principles of accounting of cash are summarized, the basic modern problems of accounting of cash settlements that are solved are clarified. The content of the main normative documents and special literature on the topic of the research is analyzed and summarized; the essence of the concept of cash arising from economic transactions in cash and non-cash forms is specified. It clarifies the nature and concept of cash according to both national and international accounting standards, generalizes approaches to the classification of cash on different grounds, which will help to solve the problems of generalization of information on cash payments, depending on the target needs of users. It is advisable to present the general classification of funds in the accounting system in the context of several levels, where the main determinants are information and compliance with the task of management. The business of an entity depends on the proper organization of accounting for cash, since the basis of economic activity is transactions related to cash flows. Cash accounting problems and their solutions are relevant and important for all economic entities, since their financial activity depends on the reliability and timeliness of accounting. Establishing a proper cash accounting system involves the correct implementation and display of all stages of their movement, starting with regulatory requirements, filling in primary documents, generalization and systematization of information in the registers and ending with the preparation of reports. The organization of accounting of cash, in particular, business transactions related to cash flow of business entities is investigated. Actual and important problems of accounting of cash of economic entities, in particular their reliability and efficiency in accounting are examined. The systems of accounting of cash, namely the correctness of their implementation and reflection of all stages of the movement, starting from regulatory legal requirements, filling in primary documents, generalization and systematization of information in the registers and ending with the reporting. The analysis of the organization of carrying out cashless and cash settlement operations in accordance with the legal framework is carried out. The timeliness and correctness of documenting cash flow and settlement operations are analyzed. The timeliness and actual reflection in the documents and registers of accounting of the movement of funds in the cash desk of the enterprise and in the accounts in banking institutions are investigated. The procedures for compliance with the established rules for conducting cash transactions and settling payments between business entities are defined. The ways of improving the accounting of cash at the enterprise are offered.

Key words: money, classification, economic essence, concepts, structure.

Постановка проблеми. Більшість операцій, що відбуваються на підприємстві, пов'язана з придбанням, виробництвом і продажем товарів, робіт, послуг, отже, оплатою та одержанням грошових коштів та їх еквівалентів. Оскільки грошові кошти мають здатність обертатись, ступінь ризику помилок в обліку та контролю за цією ділянкою обліку є досить значним. Саме тому суттєвим завданням є підвищення якості обліково-аналітичної інформації як щодо окремих об'єктів обліку, так і щодо всієї системи обліку й звітності на підприємстві, що може бути забезпечено на базі таких фундамен-

тальних якісних характеристик, як правдивість, точність, повнота, нейтральність, що формуються на основних принципах надання та розкриття обліково-аналітичної інформації.

Облік грошових коштів та належна його організація є суттєвими ланками у функціонуванні господарюючого суб'єкта, від яких залежать фінансова сталість та ділова активність загалом. Майже всі операції, що відбуваються на підприємстві, пов'язані з придбанням, виробництвом, реалізацією товарів і послуг, тобто з оплатою та одержанням грошових коштів, що є найбільш лік-

відними активами та беруть участь у різних етапах облікового циклу.

За участю грошових коштів на підприємстві відбувається процес акумуляції чинників виробництва, що гарантує кругообіг основного та оборотного капіталів. Саме наявність грошових коштів визначає, чи є підприємство платоспроможним, конкурентоспроможним, чи є ефективною вибрана стратегія діяльності, чи є можливим його подальший розвиток.

Актуальність представленої теми полягає в тому, що грошові кошти відіграють важливу роль у виробничо-господарській діяльності підприємства. Так, за допомогою грошових коштів підприємство в процесі своєї діяльності може закупляти сировину, основні засоби, нарощуючи обсяги виробництва продукції (виконання робіт і надання послуг), що за ринкової економіки є важливим, розраховуватись з працівниками з оплати праці. Однак для того, щоби підприємство мало можливість ефективно використовувати наявні у нього грошові кошти, слід належним чином організувати їх облік і здійснювати контроль за витрачанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження ґрунтується на загальних наукових методах пізнання, принципах системного аналізу, теоріях ринкової економіки. Теоретичною та методичною основою роботи є вчення про наукові методи пізнання, фундаментальні праці вітчизняних та зарубіжних економістів, а також інші нормативні акти. Історія організації та методики обліку грошових розрахунків була об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних науковців, таких як Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Гавришко, М.І. Скрипник, І.В. Жиглей, Л.В. Івченко, В.В. Ковальова, О.А. Лаговська, С.Ф. Легенчук, Н.М. Малюга, Р.В. Романів, К.В. Романчук, та зарубіжних учених, зокрема В.Д. Андрєєва, Л.Ф. Жилінської, О.А. Заббарова, О.В. Лупікової, Т.М. Малькової, Я.В. Соколова, К.Ю. Циганкова, Л.А. Чайковської. Дослідження організації бухгалтерського обліку грошових коштів вивчається не лише вітчизняними, але й зарубіжними науковцями, серед яких можна виділити М.Т. Білуху, Н.Н. Грабова, В.О. Озерну, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка. Основні напрями вдосконалення організації обліку грошових коштів згадуються в роботах С.А. Палія, В.В. Томчука. Однак питання вдосконалення обліку грошових коштів є досить актуальним на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку й потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Наявні наукові праці є значним та важливим внеском до вдосконалення облікової системи грошових коштів. Проте є низка аспектів, які слід дослідити, зокрема економічна сутність грошових коштів, класифікація для облікових потреб, а також низка проблемних питань, що виникають в означеному спрямуванні, що є

метою дослідження. Для досягнення означеної мети слід вирішити такі завдання:

- дослідження складу та структури грошових коштів з урахуванням положень міжнародних та вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку й фінансової звітності;
- аналіз положень міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та їх впливу на організацію обліку грошових коштів;
- дослідження правових аспектів регулювання грошових коштів в обліковій практиці суб'єктів господарювання;
- вивчення організаційно-методичних аспектів обліку грошових коштів, визначення напрямів удосконалення організаційно-методичних аспектів обліку грошових коштів на підприємстві;
- узагальнення підходів до інформаційного та організаційно-методичного забезпечення обліку грошових коштів.

Дослідження обліку грошових коштів дає змогу об'єктивно оцінити їх структуру та дотримання принципів ведення грошових розрахунків на підприємстві, а також визначити напрями їх покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Грошові кошти є найбільш ліквідною категорією активів, яка забезпечує підприємству найбільший ступінь ліквідності і, відповідно, свободу вибору. Грошові кошти – це початок та кінець господарсько-фінансового циклу. В процесі господарської діяльності підприємства грошові кошти в ході кругообігу переводяться в інші активи.

Процес здійснення процедури відображення в бухгалтерському обліку й розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності регламентує НП(С)БО1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Грошові кошти визначені М(С)БО 7 «Звіт про рух грошових коштів» таким чином: «грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання» [4].

Визначення грошового потоку в М(С)БО 7 «Звіт про рух грошових коштів» є таким: надходження й вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [4]. Використовуючи основні надбання вітчизняних та зарубіжних учених, можемо надати таке визначення: грошові кошти – це ті засоби, які можуть легко перетворюватись на інші матеріальні та нематеріальні цінності.

Усі визначення поняття «грошові кошти», що наведені в чинних нормативних документах, сформульовані таким чином, що лише перераховують складові цього поняття. Таке формулювання є досить недосконалим для потреб бухгалтерського обліку та потребує уточнення. На цьому наголошували дослідники, зокрема С.М. Остафійчук вважає, що оскільки грошові кошти є абсолютно ліквідними активами, то до цього поняття не завжди можна

віднести абсолютно всі залишки на рахунках у банках, тому що їх ліквідність може сильно відрізнятися від абсолютної [6, с. 216]. Слід підтримати думку автора, оскільки не всі кошти на рахунках в банках підприємство може використати в будь-який момент часу. Зокрема, якщо підприємство відкрило безвідзивний акредитив, то хоча ці кошти є його власністю, проте використати їх у будь-який момент на власні потреби воно не може, оскільки зобов'язалося перерахувати їх іншому підприємству, на користь якого відкрито цей акредитив. У зв'язку з цим такі кошти не можна вважати абсолютно ліквідними активами підприємства та відносити до грошових коштів.

Однак не можна зазначити, що до поняття «грошові кошти» варто включати тільки кошти на поточних рахунках, а кошти на інших рахунках у банках не варто включати. Так, кошти, що перебувають на чекових книжках, банківських картках, які також вважаються коштами на інших рахунках у банках, підприємство може використати в будь-який момент часу, тому вони також є абсолютно ліквідними та належать до грошових коштів підприємства. У зв'язку з цим точно визначити склад грошових коштів суб'єкта господарювання на практиці майже неможливо. Враховуючи зазначене, проаналізуємо підходи до трактування поняття «грошові кошти» в економічній літературі.

Більшість авторів трактує грошові кошти як активи підприємства (С.М. Остафійчук [6, с. 217], В.І. Єфіменко [7, с. 212]). Не можна не погодитися з такою думкою, оскільки вони справді можуть у будь-який момент часу бути використані для здійснення розрахунків, але таке визначення не відображає повністю сутність досліджуваного поняття.

Друга група авторів (Й.С. Завадський [8, с. 323], Г.В. Осовська [9, с. 235]) вважають грошові кошти доходами та надходженнями. Однак недоцільно застосовувати такий підхід, оскільки грошові кошти можуть виступати не тільки у формі доходів та надходжень, але й у формі витрат.

Окрім того, в економічній літературі можна побачити інші визначення грошових коштів.

Отже, можна виокремити три основні властивості грошових коштів. За допомогою грошових коштів можна придбати будь-який товар; через грошові кошти можна визначити ціну товару; грошові кошти є матеріалізацією загального робочого часу, закладеного в товарі.

Узагальнюючи вищевикладене, можемо констатувати, що грошові кошти є особливою категорією, яка завжди була найбільш актуальною в економічній думці, оскільки в процесі грошового руху значною мірою проявляються й реалізуються інтереси суб'єктів ринку. Через грошові кошти та їх функції кожен індивідуум реалізує свої потреби, тому грошова система визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом та споживанням.

Значна кількість науковців звертає увагу лише на класифікацію грошових потоків, а не грошових коштів. Водночас грошові потоки є похідними від грошових коштів, характеризують рух останніх у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Отже, класифікація грошових коштів є вихідним елементом для організації їх обліку, оскільки дає змогу структурувати їх відповідно до інформаційних потреб користувачів бухгалтерської інформації. Класифікація грошових коштів за наведеними ознаками має суттєве значення для аналізу фінансового стану суб'єкта підприємництва, здійснення інвентаризації та якомога раціональнішого відображення грошових коштів на рахунках бухгалтерського обліку.

Одним із напрямів удосконалення бухгалтерського обліку на підприємствах в умовах ринкової економіки є його орієнтація на Міжнародні стандарти. Це значно сприятиме підвищенню якості бухгалтерського обліку, дасть суб'єктам підприємства певну самостійність у використанні об'єктованої системи обліку грошових коштів і відображенні специфіки техніки й технології організації їх ефективного використання для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Важливу роль у досягненні економічного зростання відіграє чітко налагоджена система бухгал-

Таблиця 1

Класифікація грошових коштів підприємства

Класифікаційна ознака	Склад грошових коштів
Залежно від рахунку, на якому вони відображені	Грошові кошти в касі; на поточних рахунках; на валютному ринку; у підзвітних осіб.
За призначенням	Грошові для обороту; для спеціального призначення.
За місцем зберігання	Грошові кошти в банку; в касі; у підзвітних осіб.
Залежно від підходу до визначення обсягу грошових коштів	В широкому сенсі визначаються як грошові кошти, авансовані в майно підприємства; у вузькому сенсі – як частина оборотних активів, яка безпосередньо перебуває в грошовій формі.
Залежно від джерела утворення	Власні грошові кошти; позикові грошові кошти.
Залежно від натурально-речової форми	Готівка; безготівкові гроші.
Залежно від ступеня ділової активності	Активні; пасивні.
Залежно від функціонального призначення	Запас коштів, створений з певною метою.

терського обліку. Отже, в умовах ринку зростають роль та значення правильної організації обліку грошових коштів, вдосконалення методу їх обліку, розвитку теоретичних і практичних питань, проведення глибокого аналізу ефективності їх використання.

Важливим питанням є проблеми обліку грошових коштів, оскільки від достовірності та оперативності обліку залежать фінансова діяльність та звітність підприємства. Для забезпечення достовірної й точної інформації щодо руху коштів слід забезпечити чіткий, своєчасний та належний облік, що є можливим за вирішення питань, наведених у табл. 3.

Усі готівкові розрахунки підприємств і підприємців між собою і з громадянами проводяться згідно з Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні [5].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку [3] грошові кошти є залишком засобів в національній та іноземній валюті, які перебувають на поточному рахунку в банку, валютному рахунку та інших рахунках у банках на території країни і за кордоном, а також на підприємстві в касі. Грошові

кошти легко реалізуються в платіжні та грошові документи чи цінні папери.

Дослідження методичного забезпечення обліку готівкових коштів та організація касових операцій на підприємствах дають можливість виявити наявні недоліки з використанням організаційно-методичних засад здійснення облікового процесу (табл. 3).

Грошові розрахунки оформляються бухгалтерськими документами відповідно до законодавства України.

На сучасному етапі суттєвою проблемою обліку операцій з грошовими коштами є несвоєчасне, неповне та неправдиве відображення операцій у системі обліку, внаслідок чого виникають складнощі щодо визначення фактичного розміру коштів, наявних на підприємстві, оскільки вони неповністю або несвоєчасно оприбутковані. Це створює додаткові проблеми, зокрема відсутність інформації щодо руху грошових потоків, що унеможливує результативно здійснювати керування капіталом і прогнозувати можливі збитки для підприємства.

Таблиця 2

Класифікація грошових коштів за В.В. Сопком

Класифікаційна ознака	Характеристика
За формою існування розрізняють готівкові та безготівкові грошові кошти	Готівкові грошові кошти – це грошові кошти у вигляді паперових грошей, монет, грошових знаків, файлів у пам'яті комп'ютера (якщо вони використовуються без прямого зв'язку з банківськими рахунками). Безготівкові грошові кошти – це грошові кошти на банківських рахунках, що використовуються для оплати, взаємних розрахунків шляхом перерахування з одного рахунку на інший. Готівка, як правило, використовується під час виплати заробітної плати, пенсій, стипендій (тобто під час утворення доходів населення), а також купівлі товарів та послуг у роздрібній торгівлі, розміщення коштів у банківських внесках (тобто під час витрачання доходів населення).
За видом валюти розрізняють грошові кошти в національній валюті та грошові кошти в іноземних валютах	Грошові кошти в національній валюті – це грошові кошти (як готівкові, так і безготівкові) у валюті, випущеній певною державою, яка переважно перебуває в обігу на її території. Грошові кошти в іноземній валюті – це грошові кошти (як готівкові, так і безготівкові), які перебувають в обігу та є законним засобом платежу на території відповідної іноземної держави (групи іноземних держав). Класифікація грошових коштів за видами валют має надзвичайно велике значення для управління залишком грошових коштів, оскільки дає змогу керівництву підприємства оперативно реагувати на зміну курсів іноземних валют відносно національної валюти.
За місцем зберігання	Грошові кошти в касі; грошові кошти на рахунках в банках; електронні гроші (залишки на депозитних платіжних картках та кошти на рахунках платіжних систем в Інтернеті). Така класифікаційна ознака має дуже велике значення для проведення інвентаризації грошових коштів.
За обмеженістю у напрямках використання	Необмежені у використанні – це грошові кошти, якими підприємство може розпоряджатися без жодних обмежень для ведення господарської діяльності. Обмежені у використанні – це грошові кошти, які підприємство може використовувати суворо за певним цільовим призначенням.
За ступенем ділової активності грошові кошти підприємства можуть бути розділені на активні гроші та пасивні гроші	До активної частини відносять грошові кошти, які беруть участь в обороті, використовуються як засіб платежу. Пасивні гроші не використовуються в господарському обороті, а резервуються для покриття певних потреб підприємства.
За місцем використання	Внутрішні гроші – гроші, пов'язані з виплатою заробітної плати та підзвітних сум працівникам, дивідендів акціонерам тощо. Зовнішні гроші – гроші, обумовлені фінансовими взаємовідносинами в процесі реалізації продукції (робіт, послуг), закупівлі сировини та матеріалів, сплати податків та платежів до позабюджетних фондів, отримання та повернення кредиту тощо.

Організаційні аспекти бухгалтерського обліку грошових коштів

№	Назва облікового процесу	Характеристика організаційно-методичних засад здійснення облікового процесу
1	Завдання бухгалтерського обліку грошових коштів	<ul style="list-style-type: none"> – Належна організація та своєчасне проведення безготівкових і готівкових розрахункових операцій відповідно до нормативно-правової бази; – своєчасне та правильне документування операцій щодо руху грошових коштів і розрахунків; – забезпечення належного зберігання грошових коштів та цінних паперів на підприємстві; – контроль щодо ефективного витрачання грошових коштів; – своєчасне та точне ведення розрахунків із дебіторами; – періодичне проведення інвентаризацій грошових коштів та дебіторської заборгованості; – належне забезпечення зберігання готівкових коштів за місцями їх знаходження, контроль їх цільового використання; – своєчасне й повне відображення в документах та реєстрах бухгалтерського обліку руху коштів у касі підприємства та на рахунках у банківських установах; – суворе дотримання встановлених правил щодо ведення касових операцій та здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання; – забезпечення своєчасності взаєморозрахунків задля унеможливлення появи штрафних санкцій.
2	Облікові проблеми щодо руху та наявності грошових коштів	<ul style="list-style-type: none"> – Визнання та класифікація грошових коштів; – їх правильне відображення у фінансовій звітності; – належна організація контролю процесу зберігання та використання грошових коштів; – оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигід від вжитих заходів; – повнота та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів.
3	Недоліки організаційно-методичних засад здійснення облікового процесу	<ul style="list-style-type: none"> – Відсутність робочої інструкції для працівників бухгалтерії та працівників каси відповідно до встановленого порядку оформлення та видачі готівки з каси підприємства; – відсутність єдиного розробленого та затвердженого графіку роботи касира, що не сприятиме покращенню облікового процесу; – тривалий процес належного оформлення видаткових і прибуткових касових ордерів.

Проблемою обліку операцій з грошовими коштами є також ухилення від оподаткування шляхом використання позаоблікових грошових коштів. Наслідком цієї ситуації є неправильне відображення податкових стягнень та низка інших помилок, які можна виявити лише під час інвентаризації.

Для забезпечення дієвого контролю за рухом грошових коштів слід виконувати своєчасний контроль за надходженням і витратами грошових коштів. Доцільно створювати прогноуючі показники на наступний рік, де будуть відображені розрахунок планового доходу від основної діяльності та витрати коштів у розрізі статей витрат. При цьому важливим є впровадження автоматизованого обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність та правильність облікових даних, матиме вплив на підвищення продуктивності праці робітників.

Отже, для того щоби підвищити результативність процесу управління, можна застосовувати таку систему контролю, яка спроможна значно вплинути на діяльність суб'єкта підприємництва та виявити шляхи покращення його фінансового стану.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного дослідження можна констатувати, що діяльність суб'єкта господарювання залежить від належної організації обліку грошових

коштів, оскільки основою господарської діяльності є операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними та важливими для всіх суб'єктів господарювання, оскільки від достовірності та оперативності обліку залежить їх фінансова діяльність. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху: від нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в реєстрах до складання звітності.

На достовірно організованому бухгалтерському обліку грошових потоків суб'єктів господарської діяльності будується державне регулювання грошово-кредитних відносин, оскільки саме він є механізмом запобігання фінансовим махінаціям та правопорушенням.

Таким чином, належно й своєчасно організований бухгалтерський облік грошових коштів сприятиме дотриманню розрахункової та касової дисципліни, що підвищуватиме ефективність використання найбільш ліквідних активів підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що належним чином організована структура системи управління грошовими коштами на підприємстві сприятиме підвищенню ступеня фінансової та виробничої гнучкості підприємства,

покращить оперативне управління щодо збалансованості надходжень і видатків грошових коштів; підвищить обсяги продажу та оптимізації затрат за рахунок більших можливостей маневрування ресурсами підприємства; підвищить належну організацію облікової системи грошових коштів задля їх ефективного використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30 листопада 1999 р. № 291 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 02.12.2019).

2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 7 лютого 2013 р. № 7 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 02.12.2019).

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291. URL: <http://www.uazakon.com/document/fpart34/idx34446.htm> (дата звернення: 02.12.2019).

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» від 1 січня 2012 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_019 (дата звернення: 02.12.2019).

5. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова Правління НБУ від 29 грудня 2017 р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (дата звернення: 02.12.2019).

6. Остафійчук С.М. Грошові кошти та їх еквіваленти як об'єкти бухгалтерського обліку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2010. Спецвип. 29. Ч. 2.

7. Чебанова Н.В., Єфіменко Т.І. Фінансовий облік : підручник. Київ : Академія, 2007. 704 с.

8. Завадський Й.С. Менеджмент. Т. 1. 2-ге вид. Київ : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. 542 с.

9. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Кондор, 2007. 767 с.

REFERENCES:

1. Instruction on application of the Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business transactions of enterprises and organizations dated 30.11.1999 № 291 Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (accessed 02 December 2019).

2. NP(S)BO 1 "General Requirements to the Financial Statements" of 7.02.2013 No. 7 Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 02 December 2019).

3. Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations, approved Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 30, 1999, No. 291. Available at: <http://www.uazakon.com/document/fpart34/idx34446.htm> (accessed 02 December 2019).

4. International Accounting Standards Account 7 "Report on cash flow movements" dated 01.01.2012. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_019 (accessed 02 December 2019).

5. On approval of the Regulation on conducting national currency cash transactions in Ukraine. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 29.12.2017 No. 148. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (accessed 02 December 2019).

6. Ostafiychuk S. M. (2010) *Ghroshovi koshty ta jikh ekvivalenty yak ob'jekty bukhghalters'kogho obliku* [Cash and cash equivalents as objects of accounting].

7. Chebanova N. V., Jefimenko T. I. (2007) *Finansovyj oblik* [Financial Accounting]. Kyiv : Akademiya. (in Ukrainian)

8. Zavads'kyj J. S. (1998) *Menedzhment* [Management]. (2nd). Kyiv : Ukrajin's'ko-fins'kyj instytut menedzhmentu i biznesu. (in Ukrainian)

9. Osov's'ka Gh. V., Osov's'kyj O. A. (2007) *Menedzhment orghanizacij* [Management of organization]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)

Zinchenko OlenaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Kiev National University of Technology and Design**Didyk Yana**

Student

Kiev National University of Technology and Design

**ORGANIZATIONAL-METHODICAL ASPECTS OF CASH ACCOUNTING
AND THEIR ROLES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS**

The purpose of the article. The article deals with topical issues of the concept and classification of cash at the enterprise under the current conditions of management of business entities. The economic essence and classification of cash for accounting purposes are investigated, the factors influencing the organization of accounting of cash in the course of the enterprise activity are determined, the theoretical principles of accounting of cash are summarized, the basic modern problems of accounting of cash settlements that are solved are clarified.

The theoretical substantiation of the accounting of funds on the basis of the current regulatory legislation is studied. The fundamentals of organization and accounting of enterprise cash are considered. The concept of a cash object and its classification for accounting purposes are given.

Methodology. The content of the main normative documents and special literature on the topic of the research is analyzed and summarized; the essence of the concept of cash arising from economic transactions in cash and non-cash forms is specified.

Recent research and publications have been analyzed and the views of scholars on cash accounting, including the determination of their economic nature and classification for accounting purposes. The most widespread problems of accounting and cash flow management in a business environment are investigated and identified.

It clarifies the nature and concept of cash according to both national and international accounting standards, generalizes approaches to the classification of funds on different grounds, which will help to solve the problems of generalization of information on cash payments, depending on the target needs of users. It is advisable to present a general classification of funds in the accounting system in the context of several levels, where the main determinants are information and compliance with the task of management.

The analysis of the organization of carrying out cashless and cash settlement operations in accordance with the legal framework is carried out. The timeliness and correctness of documenting cash flow and settlement operations are analyzed. The timeliness and actual reflection in the documents and registers of accounting of the movement of funds in the cash desk of the enterprise and in the accounts in banking institutions are investigated. The procedures for compliance with the established rules for conducting cash transactions and settling payments between business entities are defined. The ways of improving the accounting of cash at the enterprise are offered.

Results. The business of an entity depends on the proper organization of accounting for cash, since the basis of economic activity is transactions related to cash flows. Cash accounting problems and their solutions are relevant and important for all economic entities, since their financial activity depends on the reliability and timeliness of accounting. Establishing a proper cash accounting system involves the correct implementation and display of all stages of their movement, starting with regulatory requirements, filling in primary documents, generalization and systematization of information in the registers and ending with the preparation of reports.

The organization of accounting of cash, in particular, business transactions related to cash flow of business entities is investigated. Actual and important problems of accounting of cash of economic entities, in particular their reliability and efficiency in accounting are examined.

Practical implications. The competitive economic environment has a significant impact on the formation and adoption of informed management decisions. The use of effective cash accounting techniques helps to improve the quality and timeliness of information. This will ensure effective control over the state of cash payments will help to reduce the risk of inefficient use of funds and strengthen the financial position and increase the rational use of funds by economic entities in rapidly changing market conditions.

Value/originality. The article investigates the organization and methodology of the cash accounting system, namely, the correctness of their implementation and reflection of all stages of the movement, starting with regulatory requirements, filling in primary documents, generalization and systematization of information in the registers and ending with reporting.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ, ОБЧИСЛЕННЯ ТА НАРАХУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

MAIN ASPECTS OF ACCOUNTING, CALCULATION AND ORDERING OF SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION

У статті розкрито суть та актуальність нарахування єдиного соціального внеску (ЄСВ) до фонду оплати праці всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності та виду господарської діяльності відповідно до норм чинного законодавства. Кожен громадянин має право на соціальний захист відповідно до статті 46 Конституції України [1]. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджету та інших джерел соціального забезпечення. У статті розглянуто правове регулювання, нарахування та облік єдиного соціального податку на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, порядок його обчислення та сплати. Визначено порядок складання та подання «Звіту про розмір нарахованої заробітної плати (доходу, грошових коштів, виплат, надбавок, компенсацій) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного соціального податку на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Розглянуто особливості обчислення та розмір єдиного соціального податку до загальнообов'язкового державного соціального страхування для суб'єктів господарювання, які перебувають на різних системах оподаткування.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, облік, розрахунок, нарахування, сплата, система оподаткування.

В статті раскрыта сущность и актуальность начисления единого социального

взноса (ЕСВ) в фонд оплаты труда всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности и вида хозяйственной деятельности в соответствии с нормами действующего законодательства. Каждый гражданин имеет право на социальную защиту в соответствии со статьей 46 Конституции Украины [1]. Это право гарантируется всеобъемлющим государственным социальным страхованием за счет страховых взносов граждан, предприятий, учреждений и организаций, а также бюджета и других источников социального обеспечения. В статье рассмотрено правовое регулирование, начисление и учет единого социального налога на всеобъемлющее государственное социальное страхование, порядок его исчисления и уплаты. Определен порядок составления и представления «Отчета о размере начисленной заработной платы (дохода, денежных средств, выплат, надбавок, компенсаций) застрахованных лиц и суммах начисленного единого социального налога на всеобъемлющее государственное социальное страхование». Рассмотрены особенности исчисления и размер единого социального налога всеобъемлющего государственного социального страхования для субъектов хозяйствования, которые находятся на разных системах налогообложения.

Ключевые слова: единый социальный взнос, всеобъемлющее государственное социальное страхование, учет, расчет, начисление, уплата, система налогообложения.

УДК 338.58:65.014

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-106>

Макарова Г.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
обліку та маркетингу
Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

Левченко І.В.

магістр
Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

The article reveals the essence and relevance of accrual of a single social contribution (SSC) to the wage fund for all economic entities, regardless of the forms of ownership and types of economic activity in accordance with the norms of the current legislation. Every citizen has the right of social protection in accordance to Article 46 of the Ukraine Constitution. This right is guaranteed by compulsory state social insurance at the expense of insurance citizens premiums, enterprises, institutions and organizations, as well as budget and other sources of social security. Such protection is ensured by the collection of a unified social tax's paid to the Pension Fund of Ukraine. Also, the article deals with the organization and control of paying a single social contribution. Issues related to the peculiarities of employers paying a single social contribution are considered. The normative-legal framework of the procedure of accrual and payment of a single social contribution is analyzed. The general approach to the organization and method of social deductions from wages is considered. One of the main issues that needs to be addressed today in the implementation of wage transactions at the enterprise and in the country as a whole is the reflection and accrual of a single social contribution. The unified social tax is paid by employers and other persons who, in accordance with the current legislation, are required to pay a unified social tax to the obligatory state social insurance. Therefore, it is very important to be educated about the issues covered in this article. The article deals with the legal regulation, accrual and accounting of a unified social tax to the compulsory state social insurance, the order of its calculation and payment. The procedure of compilation and submission of the "Report on the amount of accrued wages (income, cash, benefits, allowances, compensation) insured persons and the amount of the accrued unified social tax to the obligatory state social insurance", is determined. The peculiarities of the calculation and the size of a unified social tax to the obligatory state social insurance for economic entities which are on different tax systems are considered. The mechanism of control, accounting, accrual and payment by state and non-state structures is investigated. Today, tax policy is one of the main methods for building an effective market economy system. About half of all amounts of taxes and fees paid by entrepreneurs on different tax systems come from social insurance contributions for both the entrepreneur and his hired employees. Therefore, the introduction of any changes to the taxation mechanism of entrepreneurs SSC immediately has a significant impact on the total cost of the entrepreneur to pay tax obligations.

Key words: unified social tax, compulsory state social insurance, accounting, calculation, accrual, payment, tax system.

Постановка проблеми. Одне з основних питань, на яке необхідно сьогодні звернути увагу під час виплати заробітної плати на підприємстві та в країні загалом, – відображення та нарахування єдиного соціального внеску. Нархування єдиного внеску здійснюється роботодавцями та іншими особами, які відповідно до чинного зако-

нодавства зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок. За несплату, неповну сплату чи несвоєчасну сплату суми єдиного соціального внеску передбачено накладання штрафних санкцій, а для посадових осіб, винних у порушенні, – дисциплінарна, адміністративна, цивільно-правова або кримінальна відповідальність. Саме з упрова-

дженням соціального внеску податкові відносини між державою і платниками податків спростилися, спростилася процедура справляння й адміністрування, що збільшило доходи страхових фондів. Цьому питанню приділялося багато уваги, але й тепер є необхідність у подальшому дослідженні та вдосконаленні у цьому виді нарахування на фонд оплати праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На законодавчому рівні питанням розвитку єдиного соціального внеску займається держава шляхом прийняття та затвердження відповідних нормативно-правових актів. Дослідженням проблеми становлення та реформування системи нарахування та сплати соціальних внесків займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Ф.Ф. Бутинець, О.Ф. Томчук, А.П. Макаренко, С.А. Лістрова, К.І. Калашян та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей обліку, нарахування та сплати єдиного соціального внеску з доходів фізичних осіб підприємствами. Оцінка реформування єдиного соціального внеску в Україні, визначення позитивних та негативних наслідків, пов'язаних із його впровадженням. Розтлумачення нововведень щодо обліку розрахунків із соціальними фондами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні для економічного, соціального захисту працівників було створено систему державного соціального страхування. І саме така система страхування є основним напрямом для захисту працівників, що гарантується Конституцією України [1]. Проте внаслідок розбалансованості фіскальної сфери України рівень соціальних виплат як з бюджету, так і з позабюджетних державних цільових фондів є досить низьким. Стрімке зростання споживчих цін знівелювало намагання уряду забезпечити гідний соціальний захист населення України, у тому числі за рахунок коштів державних фондів соціального страхування. Дефіцит фінансових ресурсів, що акумулюються у державних цільових фондах, унеможлиблює підвищення пенсій та інших видів соціальної допомоги в адекватних інфляційним процесам розмірах. У цьому контексті важливого значення набуває моніторинг проблем і перспектив фінансування сфери державного соціального страхування в Україні.

З 1 січня 2011 р. набрав чинності Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI, який прийшов на зміну системі державного соціального страхування з відрахуваннями до окремих чотирьох фондів, що супроводжувалося значною кількістю законів та інших нормативно-законодавчих актів, різних форм звітності та їх частою зміною. Нині

Закон України «Про збір та облік Єдиного соціального внеску» є основним джерелом забезпечення діяльності державних соціальних фондів, у законі зазначаються правові та організаційні засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, умови та порядок його нарахування і сплати та повноваження органу, що здійснює його збір та ведення обліку [2]. Головна мета такого нововведення була в спрощенні адміністрування, яке спочатку було закріплене за Пенсійним фондом, а з 01.01.2013 р. – за Міністерством доходів і зборів України (нині – Державною фіскальною службою України).

Згідно із цим Законом, єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Перелік платників податку регламентовано статтею 4 Закону України «Про збір та облік Єдиного соціального внеску», до них належать:

- 1) роботодавці, зокрема:
 - підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, утворені відповідно до законодавства України, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами;
 - філії, представництва та інші відокремлені підрозділи підприємств, установ та організацій (у тому числі міжнародні), утворені відповідно до законодавства України, які мають окремий баланс і самостійно здійснюють розрахунки із застрахованими особами;
 - фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством про працю, чи за ЦПД;
 - фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно, та фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору;
 - дипломатичні представництва і консульські установи іноземних держав, філії, представництва розташовані на території України;
 - інвестори (оператори) за угодою про розподіл продукції (у тому числі постійне представництво інвестора-нерезидента), які використовують працю фізичних осіб, найнятих на роботу в Україні на умовах трудового договору (контракту) або на

інших умовах, передбачених законодавством, чи за ЦПД;

2) ФОП (у тому числі ФОП на спрощеній системі оподаткування);

3) члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах;

4) особи, що провадять незалежну професійну діяльність і отримують дохід від цієї діяльності;

5) особи, які беруть добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування;

6) МЗС, уповноважений орган Міноборони – за непрацюючу дружину (чоловіка) працівника дипломатичної служби, що перебуває за кордоном за місцем довготермінового відрядження такого працівника [2].

Таким чином, усі суб'єкти господарювання в Україні незалежно від форми власності повинні здійснювати нарахування внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на фонд оплати праці працівників, які працюють на умовах трудового та цивільно-правового договорів. Роботодавці зобов'язані щомісяця подавати до фіскальних органів звітність з єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) за найманих працівників [3, с. 33–40].

Згідно із Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та «Інструкцією про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 20.04.2015 № 449, утримання з ЄСВ нараховуються на :

– на суму нарахованої кожній застрахованій особі заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», та суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами;

– на суму грошового забезпечення кожної застрахованої особи, оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, що здійснюється за рахунок коштів роботодавця, та допомоги по тимчасовій непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами; допомоги, надбавки або компенсації відповідно до законодавства.

– для фізичних осіб підприємців – на суму доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб.

– для фізичних осіб підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування на суми, що визна-

чаються такими платниками самостійно для себе, але не більше максимальної величини бази нарахування єдиного внеску, встановленої цим Законом. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску;

– на суму допомоги по тимчасовій непрацездатності, допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами;

– оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця;

– виплати за цивільно-правовими договорами за виконані роботи (надані послуги)[2].

В свою чергу, підприємці мають право не сплачувати єдиний соціальний внесок якщо цивільно-правовий договір укладено з ФОП і роботи, що виконуються (послуги, які надаються) таким підприємцем, відповідають видам діяльності, зазначеним у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань. Про те, в якому вигляді потрібно отримати інформацію з ЄДР про види діяльності партнера-підприємця Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» нічого не говорить [3, с. 53–54]. В цьому питанні варто керуватися пп. 1 п. 1 розд. II Інструкції № 449. Відповідно до цієї норми для не нарахування ЄСВ вимагається підтвердити вид діяльності витягом з ЄДР, це може бути і копія паперового витягу, і роздруківка електронного витягу, і електронна копія електронного витягу [7].

При визначенні бази нарахування ЄСВ, враховують два показники:

1) максимальну величину бази нарахування ЄСВ;

2) мінімальну межу бази нарахування ЄСВ [6].

Необхідність нарахування ЄСВ у межах регламентованої максимальної бази встановлено ч. 3 ст. 7 Закону № 2464. Максимальна сума доходу, з якої стягується ЄСВ, становить 15 розмірів мінімальної заробітної плати (далі – МЗП), встановленої законом. У 2019 році місячний розмір МЗП – 4173 грн, таким чином максимальна величина бази нарахування ЄСВ у 2019 році – 62595,00 грн [5; 8].

З метою нарахування ЄСВ з максимальною базою порівнюють дохід кожного працівника окремо. При цьому максимальну величину бази нарахування ЄСВ необхідно застосувати до загальної суми місячного доходу, незважаючи на кількість проведених за певним працівником нараховань у звітному періоді [3, с. 32–33].

Обмеження мінімальною межею бази нарахування ЄСВ визначає, що у випадку якщо база нарахування ЄСВ виявляється меншою за розмір МЗП, єдиний внесок розраховують як добуток розміру МЗП, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, і ставки ЄСВ. Тобто у загальному випадку база нарахування ЄСВ не може бути меншою за розмір МЗП, установлений зако-

ном на місяць, за який отримано дохід, але таке обмеження лише за основним місцем роботи та за умови відпрацювання працівником усіх робочих днів звітного місяця [6].

Усі можливі ставки ЄСВ, що застосовуються роботодавцями до виплачуваного доходу фізичних осіб, наведено в табл. № 1.

Нарахування і сплата внесків з ЄСВ відбувається одночасно з виплатою доходу працівнику. Варто відзначити один важливий момент: сплата внесків з ЄСВ є обов'язком роботодавця і не залежить від його фінансового становища. Зобов'язання з ЄСВ мають найвищий пріоритет серед інших зобов'язань суб'єкта господарювання за винятком зобов'язань з оплати праці [4, с. 141–143].

Відповідно до п. 9 ст. 9 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» звіт подається не пізніше 20 числа наступного місяця страхувальником або відповідальною особою страхувальника за основним місцем взяття на облік як платника ЄСВ в один із таких способів:

– засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації ЕЦП відповідальних осіб у порядку, визначеному законодавством;

– на паперових носіях, завірених підписом керівника страхувальника та скріплені печаткою (за наявності), разом з електронною формою на електронних носіях інформації;

– на паперових носіях, якщо у страхувальника кількість застрахованих осіб не перевищує п'яти;

– надсилання поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення за умови, що у страхувальника кількість застрахованих осіб не перевищує п'яти [2].

Фізичні особи – підприємці, у тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, формують та подають Звіт самі за себе один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом. Звітним періодом є календарний рік [4, с. 65].

Звіт страхувальником має подаватися в повному обсязі. Звіт, складений з порушенням вимог Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, у тому числі без обов'язкових реквізитів та поданий без необхідних таблиць, не вважається звітом і вважається таким, що не подавався [7]. Чинним вважається останній електронний або паперовий Звіт, поданий страхувальником до закінчення строків подання звітності, визначених Порядком, який пройшов всі контролю при завантаженні до Реєстру страхувальників та до Реєстру застрахованих осіб [8].

Роботодавці зобов'язані щомісяця, не пізніше 20-го числа, сплачувати до бюджету суму нарахованого єдиного соціального внеску за найманих працівників. У разі несвоечасної або не в повному обсязі сплати ЄСВ до платника застосовуються фінансові санкції, передбачені

Таблиця 1

Ставки ЄСВ для різних категорій платників

№ з/п	Категорія платників	Розмір ставки	Джерело
1	Підприємства (крім зазначених у пп. 5 і 6 цієї таблиці) і самозайняті особи на зарплату, лікарняні та декретні звичайних працівників, а також на винагороду за ЦПД звичайних фізосіб	22 %	Ч. 5 ст. 8 Закону № 2464
2	Підприємства (крім зазначених у пп. 5 і 6 цієї таблиці) та фізособи-підприємці (у тому числі ФОП-єдиноподатники) на заробітну плату, лікарняні та декретні працівників з інвалідністю	8,41 %*	Ч. 13 ст. 8 Закону № 2464
3	Підприємства (крім зазначених у п. 5) і фізособи-підприємці (у тому числі ФОП-єдиноподатники) на винагороду за ЦПД фізосіб з інвалідністю	22 %	П. 6 розд. III Інструкції № 449, роз'яснення з підкатегорії 301.04.01 БЗ
4	Незалежні професіонали на заробітну плату, лікарняні та декретні працівників з інвалідністю, а також на винагороду за ЦПД фізосіб з інвалідністю	22 %	Ч. 13 ст. 8 Закону № 2464, роз'яснення з підкатегорії 301.04.03 БЗ
5	Підприємства та організації всеукраїнських громадських організацій осіб з інвалідністю**, зокрема товариств УТОГ і УТОС, на заробітну плату, лікарняні та декретні працівників цих підприємств і організацій, а також на винагороду за ЦПД, що виплачуються такими підприємствами та організаціями	5,3 %	Абзац перший ч. 14 ст. 8 Закону № 2464, п. 7 розд. III Інструкції № 449, роз'яснення з підкатегорії 301.04.01 БЗ
6	Підприємства та організації громадських організацій осіб з інвалідністю** на:		
	– заробітну плату, лікарняні та декретні працівників з інвалідністю	5,5 %	Абзац другий ч. 14 ст. 8 Закону № 2464, п. 8 розд. III Інструкції № 449, роз'яснення з підкатегорії 301.04.01 БЗ
	– заробітну плату, лікарняні та декретні звичайних працівників	22 %	
	– винагороду за ЦПД, що виплачуються будь-яким особам	22 %	

Джерело: складено на підставі матеріалів [2; 7]

Основні форми звіту з єдиного соціального внеску

Особливості	Основні форми Звіту з ЄСВ 2019	
	Форма № Д4	Форма № Д5
Призначення	Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, надбавки, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого ЄСВ.	Звіт про суми нахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого ЄСВ.
Суб'єкт, що подає	Усі роботодавці, які використовують працю фізосіб по трудовому договору чи договорам цивільно-правового характеру (ЦПХ)	Фізособи-підприємці (як загальної системи оподаткування, так і спрощеної), члени фермерського господарства, особи, що провадять незалежну професійну діяльність. Звіт подається незалежно від того, чи здійснювалася ними протягом року підприємницька діяльність (п. 13 розділу II Порядку № 435).
Види форм	Тільки місячна	Тільки річна

Джерело: складено на підставі матеріалів [7]

Додаткові форми звітів з єдиного соціального внеску

Особливості	Основні форми Звіту з ЄСВ 2019	
	Форма № Д6	Форма № Д7
Призначення	Звіт з ЄСВ про суми добровільних внесків	Повідомлення про нараховану суму зарплати, з якої сплачувався ЄСВ, у разі настання нещасного випадку на виробництві
Суб'єкт, що подає	Особи, які уклали договір про добровільне загальнообов'язкове державне страхування, наприклад, громадяни, які працюють за межами України	Роботодавець, у якого з працівником стався нещасний випадок
Види форм	Тільки річна	Тільки місячна

Джерело: складено на підставі матеріалів [7]

Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», а посадові особи, винні в порушенні законодавства про збір та ведення обліку соціального внеску, несуть дисциплінарну, адміністративну, цивільно-правову або кримінальну відповідальність [2].

Звіт з ЄСВ має декілька окремих форм, які можна знайти в додатках до Порядку щодо формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого ЄСВ відповідно до наказу Міністерства від 14.04.2015 р. № 435 [7]. Суб'єктами господарювання подаються лише ті звіти, які треба перелік звітів наведено в табл. № 2.

Окрім вищезазначених форм звітності є ще додаткові звіти, які можуть подаватися якщо є відповідні підстави, до них належать: форма № Д6 щодо добровільного ЄСВ та форма № Д7 щодо нещасного випадку на виробництві [7]. Їх призначення та строки подачі наведено в табл. № 3.

Висновки з проведеного дослідження. Єдиний соціальний внесок став, безперечно, великим кроком у проведенні реформи системи соціального страхування в Україні. І якщо оцінювати систему нарахування єдиного соціального внеску загалом, то слід зазначити про її поліпшення.

Але також слід відзначити низку недоліків у сфері справляння ЄСВ, які потребують більш детального вивчення, дослідження та нормативного врегулювання проблемних питань. Зокрема, не сплачуючи єдиного соціального внеску, особа втрачає право на соціальний захист сьогодні та на отримання у майбутньому виплат за різними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, у тому числі й пенсійних виплат.

Таким чином, для забезпечення подальшого економічного зростання країни збільшення штрафів за несвоечасність чи ухилення від сплати соціального внеску дасть можливість державі контролювати та стимулювати підприємства до сплати. А ті підприємства, які все ж таки наважилися подати недостовірну інформацію щодо відображення сплаченого внеску, повинні бути позбавлені права на здійснення своєї діяльності на певний термін, адже від порушення норм законодавства з ЄСВ постраждає не лише держава, а й кожен найманий працівник. У цілому запровадження ЄСВ є позитивним кроком у реформування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, проте потребує подальшого вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI / Верховна Рада України. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/916.html> (дата звернення: 26.10.2019).
3. Безверхий К., Юрченко О. Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: особливості відображення нарахувань у звітності. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 10. С. 33–40.
4. Сидоренко Р.В. Особливості нарахування та сплати єдиного соціального внеску у фізичних особі – підприємців. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 24. С. 141–143.
5. Прожитковий мінімум / Сайт фінансового порталу Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/> (дата звернення: 28.10.2019).
6. Лістрова С.А. Мінімальна база нарахування ЄСВ: визначаємо суму різниці та відображаємо у Звіті з ЄСВ. *Liga:REPORT*. Вип. 24. URL: <https://report.ligazakon.net/minimalna-baza-narahuvannya-yesv/> (дата звернення: 28.10.2019).
7. Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Наказ Міністерства фінансів України від 14 квітня 2015 р. № 435. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15> (дата звернення: 01.11.2019).
8. Мінімальна заробітна плата / Сайт фінансового порталу Мінфін URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 01.11.2019).

REFERENCES:

1. Constitution of Ukraine (1996, June 28) Verkhovna Rada of Ukraine. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. 1996. No. 30. Art. 141.
2. Law of Ukraine on the collection and accounting of the single contribution to compulsory state social insurance. (2010, July 8) *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. Available at: <https://www.profiwins.com/en/legislation/laws/916.html>. (accessed 26 October 2019).
3. Bezverkhij K., Yurchenko O. (2010) Yedynyi sotsialnyi vnesok na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannya: osoblyvosti vidobrazhennia narakhuvan u zvitnosti [A single social contribution to compulsory state social insurance: features of reporting accruals]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, vol. 10, pp. 33–40.
4. Sydorenko R. V. (2017) Osoblyvosti narakhuvannya ta splaty yedynoho sotsialnoho vnesku u fizychnykh osobi – pidpriyemtsiv [Features of accrual and payment of a single social contribution in an individual – entrepreneurs]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 24, pp. 141–143.
5. Cost of living (2019, October 28). *Finance Ministry web site*. Available at: <https://index.minfin.com.ua/en/labour/wagemin/> (accessed 1 November 2019)
6. Listrova S. A. (2019) Minimalna baza narakhuvannya YeSV: vyznachaiemo sumu riznytsi ta vidobrazhaiemo u Zviti z YeSV [Minimum SSC accrual basis: Determine the amount of the difference and display it in the SSC report]. *Liga:REPORT* (electronic journal), vol. 24. Available at: <https://report.ligazakon.net/minimalna-baza-narahuvannya-yesv/> (accessed 1 November 2019).
7. Law of Ukraine on approval of the procedure of formation and submission by the insurers of the report on the amounts of the accrued single contribution to mandatory state social insurance. (2015, April 14) *Ministry of finance of Ukraine*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15> (accessed 28 October 2019).
8. Minimum Wage (2019, November 1) *Finance Ministry's financial portal*. Available at: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min/> (accessed 28 October 2019).

Makarova Anna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Levchenko Iryna

Master
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

MAIN ASPECTS OF ACCOUNTING, CALCULATION AND ORDERING OF SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION

The purpose of the article. One of the main ones issues that need to be addressed today during payroll at the enterprise and in the country as a whole, reflecting and accruing a single social contribution (SSC). It is with the introduction of the social contribution that tax relations between the state and taxpayers simplified, simplified procedure of creation and administration that, in turn, increased insurance fund revenues. Much attention has been paid to this issue, however and now there is a need for further research and improvement in this type of payroll fund. That`s why the purpose of the article is to evaluate the reform of the single social contribution in Ukraine in order to find effective ways to reduce the tax burden on business entities.

Methodology. The research is based on the analysis of the current Laws of Ukraine, the Constitution of Ukraine and other normative legal acts.

Results. The article reveals the essence and relevance of accrual of a single social contribution (SSC) to the wage fund for all economic entities, regardless of the forms of ownership and types of economic activity in accordance with the norms of the current legislation, the feasibility and benefits of its implementation in the insurance system in Ukraine. It is shown that the introduction of a single social tax, reduces the load in interaction with employers funds. The characteristic of the Law of Ukraine on single social tax. Determined that the benefits of introducing a single social contribution include the increase in revenues to social funds. Also, the article deals with the organization and control of paying a single social contribution. Issues related to the peculiarities of employers paying a single social contribution are considered. The normative-legal framework of the procedure of accrual and payment of a single social contribution is analyzed. The general approach to the organization and method of social deductions from wages is considered.

Today, tax policy is one of the main methods for building an effective market economy system. About half of all amounts of taxes and fees paid by entrepreneurs on different tax systems come from social insurance contributions for both the entrepreneur and his hired employees. Therefore, the introduction of any changes to the taxation mechanism of entrepreneurs ECV immediately has a significant impact on the total cost of the entrepreneur to pay tax obligations.

Originality. In our work we have considered the problem of implementing a model of calculation of SSC by business units. The issues of shadowing and legalization of wages outline the prospects for further exploration of a comprehensive approach to retirement provision. In particular, the study of the advantages and disadvantages of using financial instruments that will help to find the optimal methodology for calculating the SSC, in which the amount of labor costs will be available for enterprises and will lead to effective reforms in Ukraine.

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ АУДИТУ БАЛАНСУ (ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН)

ORGANIZATION OF ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY IN THE PROCESS OF THE BALANCE SHEET (FINANCIAL STATEMENT REPORT)

У статті розглянуто питання щодо організації аналізу основних показників діяльності підприємства у процесі аудиту балансу (звіту про фінансовий стан). Зазначено, що перевірка фінансової звітності проводиться в такій послідовності: формальна перевірка; аналітична перевірка; перевірка по суті та рахункова перевірка показників звітності. Зауважено, що основні показники, які залежно від мети аудиту повинні вивчатися аудитором: показники платоспроможності, фінансової стійкості, автономії, маневреності оборотних засобів, фінансування, кредитоспроможності, ліквідності тощо. Охарактеризовано суть та види балансів. Проведено аналіз основних показників діяльності підприємства ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» у процесі перевірки балансу. Визначено основні аудиторські процедури під час проведення аудиту балансу. Зазначено, що на українському ринку представлена незначна кількість програмних продуктів для аудиторських компаній, зокрема поширення набувають програмні продукти компанії Case Ware.

Ключові слова: аналіз, Баланс, Звіт про фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, аудит балансу.

В статье рассмотрены вопросы относительно организации анализа основных

показателей деятельности предприятия в процессе аудита Баланса (Отчета о финансовом состоянии). Указано, что проверка финансовой отчетности производится в следующей последовательности: формальная проверка; аналитическая проверка; проверка по существу и счетная проверка показателей отчетности. Отмечено, что основные показатели, которые в зависимости от цели аудита должны изучаться аудитором: показатели платежеспособности, финансовой устойчивости, автономии, маневренности оборотных средств, финансирования, кредитоспособности, ликвидности и т. д. Охарактеризованы сущность и виды балансов. Проведен анализ основных показателей деятельности предприятия ООО «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» в ходе проверки баланса. Определены основные аудиторские процедуры при проведении аудита баланса. Отмечено, что на украинском рынке представлено незначительное количество программных продуктов для аудиторских компаний, в частности распространение получают программные продукты компании Case Ware.

Ключевые слова: анализ, Баланс, Отчет о финансовом состоянии, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, аудит баланса.

УДК 657.62:005.52:330.133.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-107>

Мулик Я.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри аудиту
та державного контролю

Вінницький національний аграрний
університет

The article indicates the issues on organization of analysis of the main indicators of the enterprise's activity in the process of the Balance sheet (Financial statement report). It is stated that the Balance of the enterprises are the only source of information on the property and financial status of the economic agent, they also contain its performance results for the relevant period. The remarkable thing is that it is the Balance (Financial statement report) to allow the evaluation of the enterprise's property assets and structure, its solvency and liquidity, supply of capital and some other indicators. Assessment of the main indicators of the activity of the company in the process of carrying out the balance check is important and relevant in the current economic conditions. It is stated, that an audit of financial reportings is provided in the following sequence: a desktop review; an analytical review; a validity review and an accountant review. It is taken into consideration, that the main indicators to check by the auditor depending on the audit objective are the following: solvency, financial firmness, equity, circulating assets to equity ratio, funding, creditworthiness, liquidity, etc. The balances types and essence are described. The main performance indicators of the FOOD DEVELOPMENT LLC during the balance check is analyzed. The basic audit procedures during the balance sheet are identified. They are: checking the consistency of indicators that are repeated in different forms of financial statements; checking the correctness of drawing up the Balance (Financial statement report) in accordance with the regulatory and legal framework, comparing the General Ledger with the accounting register; checking the comparison of accounting registers with primary documents; inspection of the of the annual inventory materials (fixed assets, inventories, cash, receivables and payables, capital). It is noted that an insignificant amount of the software products for the audit companies are presented on the Ukrainian market, particularly, the "Case Ware" software products are spreading. Software products make auditing more efficient and structured with much less time consuming, since they complete all phases of the audit, audit procedures library, risk management modules, and allow the entire audit team to work simultaneously and synchronously regardless of location.

Key words: analysis, Balance, Financial statement report, liquidity, solvency, financial firmness, balance sheet.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції економіки України до світового співтовариства ставляться неабиякі умови щодо забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Через це значно зростає попит на економічну та фінансову інформацію щодо діяльності господарюючих суб'єктів.

Фінансова звітність підприємств виступає основним джерелом інформації про майновий та фінансовий стан господарюючого суб'єкта, а

також результати його діяльності за відповідний період. Саме Баланс (Звіт про фінансовий стан) дає можливість оцінити склад і структуру майна підприємства, його ліквідність та платоспроможність, наявність капіталу та низку інших показників. Отже, оцінка основних показників діяльності підприємства в процесі здійснення перевірки балансу є важливою та актуальною в сучасних умовах господарювання. Об'єктивна оцінка про фінансовий стан підприємства може бути надана

на основі достовірної фінансової інформації, що наведена у Балансі. Вона безпосередньо впливатиме на прийняття управлінських рішень у сфері фінансових відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання організації аналізу фінансового стану підприємств досліджувалися багатьма науковцями, такими як: Є. Брігхем, Е. Хелферт, М. Абрютіна, В. Ковальова, М. Кренін, А. Поддєрьогін, В. Савчук, Т. Мулик [8], О. Томчук [6] та інші. Зокрема, вони висвітлювали у своїх працях суть аналізу фінансового стану, його завдання, методи та прийоми, порядок організації тощо.

Питання формування та контролю показників фінансової звітності знайшли своє відображення у працях учених, таких як Н.І. Гордієнко, Ю.С. Глушач [1], Л.І. Жидєєва, Л.П. Кулаковська [3], О.О. Конопліна, Т.В. Мултанівська, К.О. Утенкова, Р.Л. Хом'як, О.Г. Рябчук [9], Н.А. Букало, Н.Г. Здирко, В.Ю. Фабіянська та інші. Вони досліджували порядок здійснення інвентаризації як умови складання фінансової звітності, методик складання та аналізу фінансової звітності підприємства, особливості перевірки взаємозв'язків між показниками форм звітності, питання організації аудиту фінансової звітності тощо. Проте дослідження потребують також більш детальної оцінки щодо контролю достовірності показників фінансової звітності, особливо Балансу, оскільки він виступає основним звітом, що висвітлює фінансовий стан підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі та значення а також оцінка організації аналізу основних показників діяльності підприємства у процесі аудиту балансу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова звітність – це основний вид звітності порівняно з іншими видами звітності, які складають підприємства (статистична, податкова та спеціалізована) [1]. Загальні вимоги до фінансової звітності викладені в НП(С)БО 1, затвердженому наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73[2].

Це положення встановлює: ціль фінансових звітів; їхній склад; звітний період; якісні характеристики та принципи, якими слід користуватися під час складання фінансових звітів; вимоги до розкриття інформації у фінансових звітах [2].

Фінансова звітність визначена в П(С)БО 1 як бухгалтерська звітність, яка відображує фінансовий стан підприємства та результати його діяльності за звітний період [2].

Як правило, аудиторська перевірка фінансової звітності проводиться у відповідній послідовності. Кожен аудитор самостійно вибирає послідовність своїх дій, виходячи з особливостей діяльності клієнта й умов укладеного договору. Після вивчення установчих та інших загальних документів аудитор переходить до вивчення звітності підприємства [3].

Як зазначають Л.П. Кулаковська та Ю.В. Піча, перевірка фінансової звітності проводиться в такій послідовності:

- формальна перевірка;
- аналітична перевірка;
- перевірка по суті та рахункова перевірка показників звітності [3].

Формальна перевірка полягає у візуальній перевірці правильності записів усіх реквізитів звітності та виявленні наявності самостійних змін у встановлених формах звітності, необумовлених виправлень, підчисток, наявності підписів [3].

Після проведення формальної перевірки за формою аудитор переходить до аналітичної перевірки показників звітності – їх оцінки за допомогою вивчення вірогідних залежностей між показниками з метою виявлення суттєвих відхилень, вивчення яких за допомогою глибинних та наскрізних тестів дає змогу встановити факти помилок та порушень, що призводять до перекручення звітності. Насамперед слід перевірити відповідність указанного в балансі розміру зареєстрованого капіталу даним засновницьких документів. Аудитор, вивчаючи звітність, повинен визначити ті ділянки звіту, де аудиторський ризик є найбільшим, тобто можливість шахрайства чи наявність помилок в обліку і звітності для цього клієнта є найвірогіднішими. Залежно від цього аудитор може виділити ті операції та активи, які необхідно перевіряти більш ретельно, і ті, де можна покладатися на інформацію клієнта [3].

Далі необхідно перевірити зіставлення і взаємозв'язок показників, відображених у різних (формах бухгалтерської звітності, показників, відображених у формах бухгалтерської звітності та зведених реєстрах обліку, реєстрах обліку та зведених документах [3].

Загалом бухгалтерський баланс – метод узагальнення даних про склад майна суб'єкта діяльності за видами (складом і використанням, джерелами утворення на певну дату в узагальненому і вартісному вимірнику (зазвичай на 1-ше число місяця) [4].

Як відмічають І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік та К.Є. Нагірська, баланси відображають різну економічну інформацію і залежно від вимірників бувають [4]:

- натуральні – характеризують джерела формування матеріальних ресурсів та напрями їх використання. Використовується зазвичай під час планування господарської діяльності підприємства;
- трудові – характеризують кількість та склад трудових ресурсів, їх розподіл та використання;
- вартісні – складаються у вартісному вираженні на рівні окремих підприємств, галузей, країни.

Крім цього, баланси класифікують (рис. 1) за [4]:

- джерелами складання;
- обсягами даних;

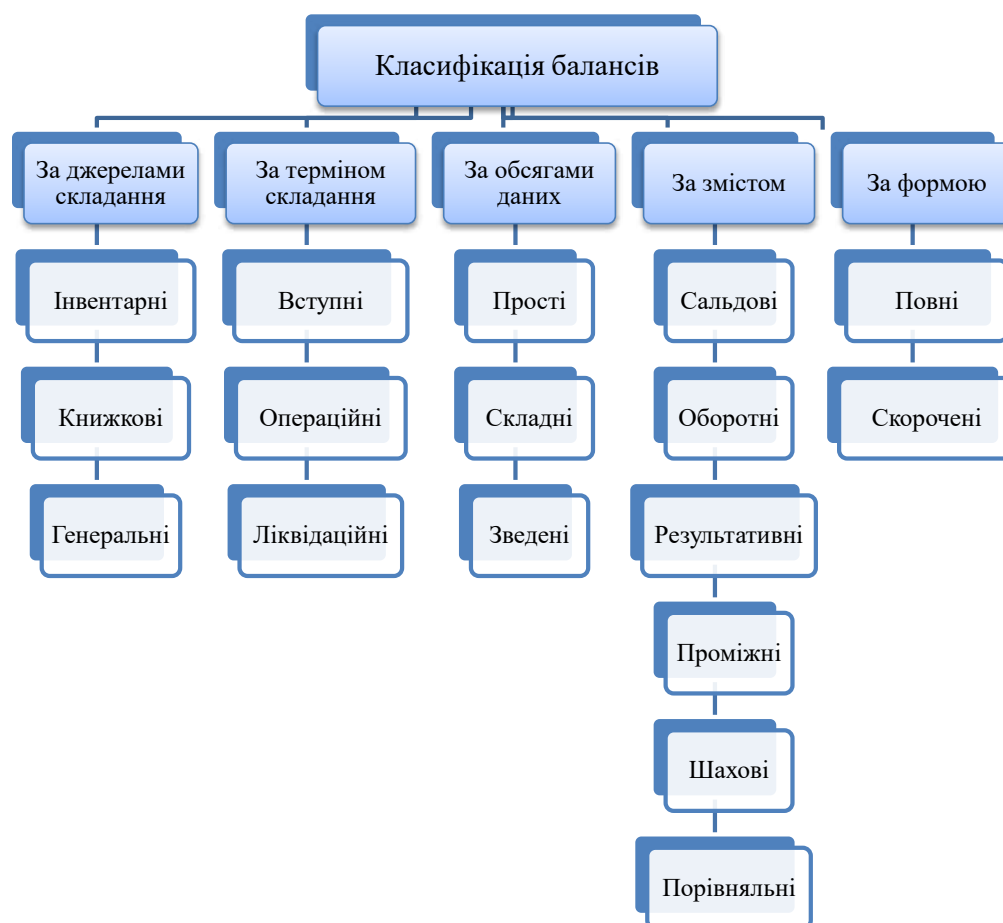


Рис. 1. Класифікація балансів

Джерело: побудовано автором на основі [4]

- формою;
- термінами складання;
- змістом.

Бухгалтерський баланс є основним джерелом інформації про наявність і структуру активів, капіталу та зобов'язань підприємства.

У бухгалтерському обліку баланс означає два поняття [5] (рис. 2):

– по-перше, це один з елементів методу обліку, за допомогою якого здійснюється групування й узагальнення активів, капіталу й зобов'язань;

– по-друге, це звітна таблиця, найважливіша форма бухгалтерської звітності (форма № 1), що характеризує фінансово-майновий стан підприємства, організації, установи на кінець останнього дня звітного періоду.

Як один із найважливіших елементів методу бухгалтерського обліку бухгалтерський баланс – це спосіб узагальнення й економічного групування в грошовому виразу господарських ресурсів підприємства за складом та джерелами утворення на певну дату.

Призначення бухгалтерського балансу – надавати інформацію про стан активів, капіталу й зобов'язань у цілому та за окремими економічно

однорідними групами з метою аналізу, контролю, управління ними.

Як одна з форм фінансової звітності баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, що відображає на певну дату його активи, зобов'язання й власний капітал [2].

Для загальної характеристики підприємства слід провести фінансовий аналіз його показників, вивчити їх у динаміці, порівняти із середніми показниками в галузі [3].

Основні показники, які залежно від мети аудиту повинні вивчатися аудитором: показники платоспроможності, фінансової стійкості, автономії, маневреності оборотних засобів, фінансування, кредитоспроможності, ліквідності тощо. З метою проведення такого аналізу рекомендується складання порівняльного аналітичного балансу, до якого входять основні агреговані показники бухгалтерського балансу. Порівняльний аналітичний баланс дає змогу спростити роботу з проведення аналізу основних фінансових показників підприємства [3].

Такої ж думки дотримується О.Ф. Томчук та зазначає, що основним етапом оцінювання фінансового стану підприємства є оцінювання балансу

підприємства, який починають із встановлення зміни валюти балансу, а потім визначають характер окремих його статей, тобто проводять горизонтальне оцінювання [6, с. 152].

На прикладі підприємства ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» розглянемо порядок проведення аналізу основних показників підприємства.

У процесі перевірки важливо оцінити статті балансу підприємства та їхню питому вагу.

Із даних таблиці 1 бачимо, що валюта майна збільшилася на 341 293 тис. грн. Серед майна найбільша частка припадає на оборотні активи, які зросли за період дослідження на 314 837 тис. грн. Необоротні активи в діяльності підприємства

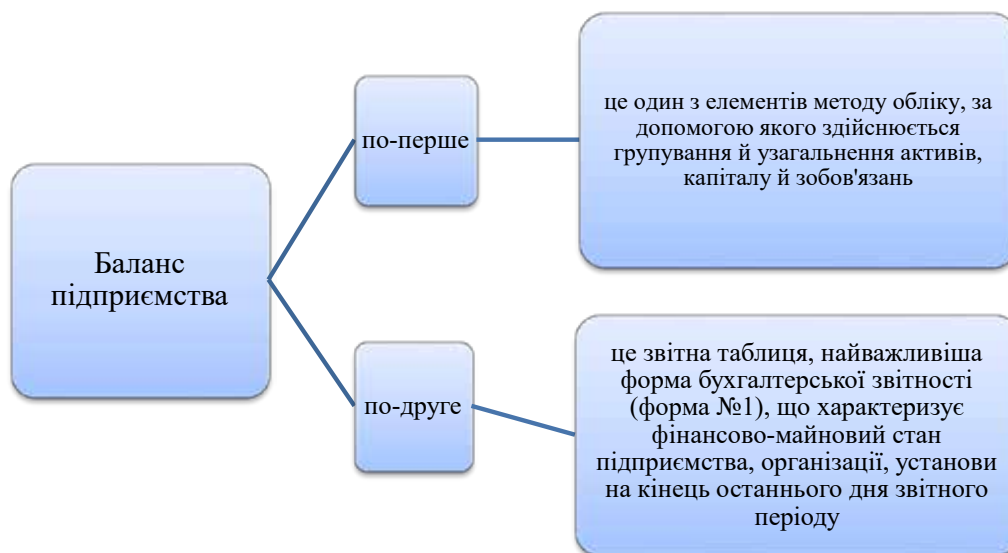


Рис. 2. Складники балансу в бухгалтерському обліку

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 1

Аналіз складу статей балансу ТОВ «ФУД Девелопмент», тис. грн.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення (+; -)
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	
Актив				
I. Необоротні активи:	176	15338	26632	26456
Нематеріальні активи	-0	3112	6350	6350
Незавершені капітальні інвестиції	166	1287	97	-69
Основні засоби	10	10811	20180	20170
II. Оборотні активи	647711	1054790	962548	314837
Запаси	177170	289386	333530	156360
Дебіторська заборгованість	427434	689604	599942	172508
Гроші та їх еквіваленти	9493	27971	21611	12118
Витрати майбутніх періодів	54	669	465	411
Інші оборотні активи	33560	47160	7000	-26560
БАЛАНС	647887,0	1070128	989180	341293
Пасив				
I. Власний капітал	-30669	15059	-55736	-25067
Зареєстрований (пайовий) капітал	50	20050	20050	20000
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-30719	15009	-55786	-25067
Неоплачений капітал	-	-20000	-20000	-20000
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	678556	1055069	1044916	366360
Короткострокові кредити банків	-	38669	76550	76550
Поточна кредиторська заборгованість	473893	914229	864217	390324
Інші поточні зобов'язання	204663,0	102171,0	104149	-100514
БАЛАНС	647887	1070128	989180	341293

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності підприємства

займають значно меншу частку і за період дослідження вони також збільшилися на 26 456 тис. грн.

Серед необоротних активів найбільша питома вага припадає на основні засоби, які зросли за період дослідження на 20 170 тис. грн. Серед оборотних активів є запаси, поточні біологічні активи, дебіторська заборгованість, гроші та їхні еквіваленти, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи.

Так, за період дослідження збільшилися запаси на 156 360 тис. грн., дебіторська заборгованість на 172 508 тис. грн., гроші та їхні еквіваленти на 12 118 тис. грн., витрати майбутніх періодів на 411 тис. грн. Інші оборотні активи зменшилися за період дослідження на 26 560 тис. грн.

Динаміку змін необоротних та оборотних ресурсів, а також змін власного капіталу та поточних зобов'язань можна також спостерігати на рис. 3 та 4.

Вони ще раз підтверджують те, що в активах підприємства ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» переважають оборотні засоби, а в пасивах – залучений капітал.

У таблиці 2 наведена питома вага статей активу та пасиву балансу ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ».

Так, її дані підтверджують те, що питома вага необоротних активів – незначна (в 2018 р. вона становить – 2,69%), і в динаміці вона зросла на 2,67%. Питома вага оборотних активів досить суттєва (в 2018 р. вона становить – 97,31%), і в динаміці вона зменшилася на 2,67%. Питома вага власного капіталу в 2016 та 2018 рр. має від'ємне значення, оскільки в ці періоди наявна значна сума непокритого збитку. У динаміці питома вага власного капіталу зменшилася на 0,9%.

Підприємство ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» у своїй діяльності переважно використовує залучені ресурси. У динаміці їхня питома вага зросла на 0,9%.

На основі балансу можна оцінити показники ліквідності балансу шляхом порівняння та співвідношення окремих статей активу та пасиву.

Вважаємо, що необхідність підтримання належного рівня ліквідності пояснюється потребою створення позитивного інвестиційного середовища конкретного підприємства, адже за допомогою результатів аналізу ліквідності підприємств можна оцінити фінансовий стан підприємства та рівень його фінансової безпеки. Однак наявні нині підходи до оцінки рівня ліквідності підприємств є узагальнюючими, що може призвести до прийняття неефективних управлінських рішень на підприємствах конкретної галузі [7].

Оцінимо ліквідність балансу підприємства ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» у 2018 р. (табл. 3).

Ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для виконання всіх необхідних платежів у міру настання їх строку [8].

Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність перетворюватися на грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активу [8].

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за рівнем їхньої ліквідності відповідно до зобов'язань за пасивом, об'єднаних за строками їх погашення і в порядку зростання цих строків.

Залежно від рівня ліквідності активи та пасиви підприємства поділяють на відповідні групи (табл. 4) [8].

На основі зіставлення груп активів із відповідними групами пасивів виносяться судження:

– про поточну ліквідність, яка свідчить про платоспроможності (у разі виконання нерівностей) або неплатоспроможності (у разі їх невиконання) організації на найближчий до розглянутого моменту проміжок часу: $A1 + A2 \geq P1 + P2$; $A4 \leq P4$;

– про перспективну ліквідність – це прогноз платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів: $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$. У разі



Рис. 3. Динаміка змін необоротних та оборотних активів в ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності підприємства



Рис. 4. Динаміка змін власного капіталу та поточних зобов'язань у ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз питомої ваги статей балансу ТОВ «ФУД Девелопмент», %

Показники	2016	2017	2018	Відхилення (+; -)
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	
Актив				
I. Необоротні активи:	0,03	1,43	2,69	2,67
Нематеріальні активи	-	0,29	0,64	0,64
Незавершені капітальні інвестиції	0,03	0,12	0,01	-0,02
Основні засоби	-	1,01	2,04	2,04
II. Оборотні активи	99,97	98,57	97,31	-2,67
Запаси	27,35	27,04	33,72	6,37
Дебіторська заборгованість	65,97	64,44	60,65	-5,32
Гроші та їх еквіваленти	1,47	2,61	2,18	0,72
Витрати майбутніх періодів	0,01	0,06	0,05	0,04
Інші оборотні активи	5,18	4,41	0,71	-4,47
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	
Пасив				
I. Власний капітал	-4,73	1,41	-5,63	-0,90
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,01	1,87	2,03	2,02
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-4,74	1,40	-5,64	-0,90
Неоплачений капітал	-	-1,87	-2,02	-2,02
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	104,73	98,59	105,63	0,90
Короткострокові кредити банків	-	3,61	7,74	7,74
Поточна кредиторська заборгованість	73,14	85,43	87,37	14,22
Інші поточні зобов'язання	31,59	9,55	10,53	-21,06
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	X

Таблиця 3

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «ФУД Девелопмент» в 2018 р., тис. грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або нестача	
						На початок періоду	На кінець періоду
Найбільш ліквідні активи (A1)	27971	21611	Негайні пасиви (П1)	1016400	968366	-988429	-946755
Активи, що швидко реалізуються (A2)	689604	599942	Короткострокові пасиви (П2)	38669	76550	650935	523392
Активи, що повільно реалізуються (A3)	337215	340995	Довгострокові пасиви (П3)	-	-	337215	340995
Активи, що важко реалізуються (A4)	15338	26632	Постійні пасиви (П4)	15059	-55736	279	82368
Баланс	1070128	989180	Баланс	1070128	989180	x	x

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності підприємства

виконання тільки другої нерівності констатується недостатній рівень перспективної ліквідності;

– про те, що баланс неліквідний: $A4 \geq P4$ [8].

На основі даних, наведених у табл. 3, можна сказати, що баланс підприємства ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» в 2018 р. не є абсолютно ліквідним, оскільки не витримуються перша та четверта умови ліквідності.

Одним з основних завдань аналізу фінансово-економічного стану є дослідження показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства – такий стан фінансів, який гарантує його

постійну платоспроможність і відбиває рівень ризику діяльності. В умовах ринкової нестабільності, невизначеності і фінансових ризиків аналіз фінансової стійкості підприємства стає одним із актуальних і пріоритетних напрямів аналітичної роботи.

Абсолютні показники фінансової стійкості засновані на характеристиці забезпеченості матеріально-виробничих запасів джерелами їх формування. Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості базується на розрахунку коефіцієнтів, що характеризують структуру балансу, при цьому

Таблиця 4

Склад активів та пасивів підприємства

Групи активів та пасивів	Склад різних груп активів та пасивів
<i>Актив</i>	
Найліквідніші активи (А ₁)	Суми за всіма статтями грошових коштів та їхніх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби. До цієї групи належать також короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, тощо.
Активи, що швидко реалізуються (А ₂)	Це активи, перетворення яких на гроші потребує певного часу. До цієї групи належить і дебіторська заборгованість. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових робітників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів тощо.
Активи, що повільно реалізуються (А ₃)	Це статті розділу II активу балансу, які охоплюють запаси та інші оборотні активи. Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. Іноді запаси потребують додаткової обробки перед реалізацією, що вимагає певного часу.
Активи, що важко реалізуються (А ₄)	Активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. До цієї групи належать всі статті розділу I активу балансу («Необоротні активи»)
<i>Пасив</i>	
Негайні пасиви (П ₁)	Це кредиторська заборгованість, розрахунки за дивідендами, вчасно не погашені кредити (за даними додатку до балансу)
Короткострокові пасиви (П ₂)	Це короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані. Для розрахунку основних показників ліквідності можна користуватися інформацією розділу балансу «Поточні зобов'язання і забезпечення».
Довгострокові пасиви (П ₃)	Це довгострокові зобов'язання, які містяться в розділі II пасиву балансу.
Постійні пасиви (П ₄)	Це всі статті розділу I пасиву балансу («Власний капітал»)

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Таблиця 5

Аналіз показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства ТОВ «ФУД Девелопмент»

№	Показники	2016	2017	2018	Відхилення (+; -)
1	Коефіцієнт фінансової незалежності	-0,05	0,01	-0,06	-0,01
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,05	0,99	1,06	0,01
3	Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	-22,13	70,06	-18,75	3,38
4	Коефіцієнт фінансування	-0,05	0,01	-0,05	-0,01
5	Наявність власних оборотних коштів, тис.грн.	-30845,0	-279,0	-82368,0	-51523,0
6	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,01	-0,02	1,48	0,47
7	Коефіцієнт грошової платоспроможності	0,01	0,03	0,02	0,01
8	Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	0,95	1,00	0,92	-0,03
9	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	0,95	1,00	0,92	-0,03

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності підприємства

коефіцієнти капіталізації оцінюють фінансову стійкість із позиції структури балансу, а коефіцієнти покриття – з позиції витрат на обслуговування зовнішніх джерел [8].

Будучи одним з основних показників фінансово-економічного стану, фінансова стійкість організації вказує на ступінь залежності від кредиторів і інвесторів. Власники підприємства зацікавлені в мінімізації власного капіталу та максимізації позикового капіталу у фінансовій структурі організації. Позичальники оцінюють стійкість підприємства та рівня співвідношення власного і позикового капіталу і ймовірність банкрутства.

Фінансова стійкість підприємства характеризується станом власних і позикових засобів і ана-

лізується за допомогою системи фінансових коефіцієнтів. Інформаційною базою для розрахунку останніх є абсолютні показники активу і пасиву бухгалтерського балансу [8].

Оцінивши фінансову стійкість підприємства ТОВ «ФУД ДЕВЕЛОПМЕНТ» на основі даних, наведених у табл. 5, може зробити висновок, що підприємство не є фінансово стійким та має проблеми із платоспроможністю.

Свідченням цього є значення коефіцієнту фінансової незалежності, який відповідно становить: в 2016 р – 0,05, в 2017 р. – 0,01, в 2018 р. – 0,06. У динаміці простежується зменшення цього показника на 0,01 п. Відповідно зріс коефіцієнт фінансової залежності, оскільки він є оберненим

показником до попереднього. Зменшився також у динаміці коефіцієнт фінансування ($-0,01$). Власні оборотні кошти – відсутні на підприємстві. Показники платоспроможності також переважно зменшуються та нижчі від нормативного значення.

Отже, провівши оцінку фінансового стану підприємства, яку необхідно здійснювати у процесі перевірки Балансу, можна засвідчити, що підприємство має незадовільний фінансовий стан. Про це свідчать показники фінансової стійкості та платоспроможності, підприємство має неліквідний баланс.

Слід погодитись із О.Г. Рябчук та Л.В. Блищик, які зазначають, що процес аудиту активів та пасивів підприємства, що відображаються в Балансі, є досить об'ємним, оскільки потребує великих затрат часу та ресурсів, а також виконання багатьох процедур, які дають змогу якомога точніше визначити достовірність показників [9].

Основними аудиторськими процедурами під час проведення аудиту Балансу є: – перевірка узгодженості показників, що повторюються в різних формах фінансової звітності;

– перевірка правильності складання Балансу (Звіту про фінансовий стан) відповідно до нормативно-законодавчої бази, порівняння показників Головної книги з регістрами обліку;

– перевірка зіставлення даних реєстрів обліку з первинними документами;

– перевірка матеріалів річної інвентаризації (необоротних активів, запасів, грошових коштів, дебіторської та кредиторської заборгованості, капіталу) [9].

Однією з проблем проведення аудиту активів та пасивів підприємства є затрата значних ресурсів, таких як час, гроші, людські ресурси, тому процес аудиту потребує автоматизації задля оптимізації перевірки. Сьогодні на українському ринку представлена незначна кількість програмних продуктів для аудиторських компаній, зокрема поширення набувають програмні продукти компанії Case Ware [9].

Програмні рішення Case Ware для аудиторської компанії включають всі етапи аудиторської перевірки: від прийняття клієнта та планування аудиту до випуску аудиторського висновку; здійснюють імпорт/експорт інформації у форматі Word, Excel, PDF тощо; дають можливість завантаження даних клієнта з 60 бухгалтерських пакетів, зокрема 1С, SAP, отримання загального зведеного балансу згідно з визначеним форматом [10].

Програмні продукти роблять аудит більш ефективним та структурованим за значно менших затрат часу, адже вони містять усі етапи аудиторської перевірки, бібліотеку аудиторських процедур, модулі управління ризиками, дають можливість одночасно й синхронно працювати всій аудиторській групі незалежно від місця знаходження [9].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, в умовах інтеграції до світового співтовариства значно зростає роль якісної фінансової інформації, що слугує підґрунтям для прийняття відповідних економічних рішень. Якість такої інформації є рівнем її достовірності, а Баланс слугує основним джерелом фінансової інформації про підприємство. Враховуючи результати аналізу основних показників діяльності підприємства на основі Балансу, внутрішні користувачі приймають рішення щодо поліпшення ефективності господарювання за окремими напрямками, а зовнішні користувачі можуть прийняти рішення, щодо доцільності інвестування, кредитування, тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глушач Ю.С. Фінансова звітність за П(С) БО: навчально-методичний посібник. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 88 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73.
3. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: навч. посібник К.: Каравела, 2004. 568 с.
4. Садовська І.Б., Божидарнік Т.В., Нагірська К.Є. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 688 с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік; за ред. Ф. Ф. Бутинця [7-е вид.]. Житомир: Рута, 2006. 832 с.
6. Томчук О.Ф., Козак Н.Ю. Методичне забезпечення фінансового стану підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2011. Вип. 2(1). С. 150–154.
7. Мулик Я.І. Ліквідність підприємств як елемент управління фінансовою безпекою: методичне та інформаційне забезпечення. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 4. С. 42–51.
8. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 288 с.
9. Рябчук О.Г., Блищик Л.В. Особливості контролю достовірності показників балансу суб'єкта господарювання. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Випуск 25, частина 2. 2019. С. 101–106.
10. Програмні рішення "Case Ware". Сайт компанії "Case Ware". URL: <https://caseware.com.ua/uk> (дата звернення 20.11.2019).

REFERENCES:

1. Hlushach Yu. S. (2018) Finansova zvitnist za P(S) BO [Financial Statement of Accounting Regulations (Standards)]. Kh.: KhNU imeni V. N. Karazina. (in Ukrainian)
2. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalter-skoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" [National Accounting Standard (Standard) 1 General Financial Reporting Requirements]: Nakaz Minister-

stva finansiv Ukrainy vid 07 liutoho 2013 roku # 73. (in Ukrainian)

3. Kulakovska L.P., Picha Yu.V. (2004) Orhanizatsiia i metodyka audytu [Organization and methodology of audit]. K.: Karavela. (in Ukrainian)

4. Sadovska I.B., Bozhydarnik T.V., Nahirska K.Ye. (2013) Bukhhalterskyi oblik [Accounting] K.: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

5. Butynets F. F. (ed.) (2006) Bukhhalterskyi finansovyi oblik [Financial accounting]. Zhytomyr: Ruta. (in Ukrainian)

6. Tomchuk O. F., Kozak N. Yu. (2011) Metodychne zabezpechennia finansovoho stanu pidpriemstva [Methodical maintenance of the financial condition of the enterprise]. Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences. vol. 2(1). pp. 150–154.

7. Mulyk Ya. I. (2017) Likvidnist pidpriemstv yak element upravlinnia finansovoiu bezpekoiu: metodychne ta informatsiine zabezpechennia [Business liquidity as an

element of financial security management: methodological and information support]. Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice. 2017. vol. 4. pp. 42–51.

8. Mulyk T. O., Materynska O. A., Plonsak O. L. (2017) Analiz hospodarskoi diialnosti [Analysis of economic activity] Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

9. Riabchuk O. H., Blyshchuk L. V. (2019) Osoblyvosti kontroliu dostovirnosti pokaznykiv balansu subiekta hospodariuvannia [Features of controlling the reliability of the entity's balance sheet] Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy. vol. 25, pp. 101–106.

10. Prohramni rishennia "Case Ware"[Case Ware Software Solutions]. Sait kompanii "Case Ware". Available at: <https://caseware.com.ua/uk>. (accessed 20 November 2019).

**ORGANIZATION OF ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY
IN THE PROCESS OF THE BALANCE SHEET (FINANCIAL STATEMENT REPORT)**

Relevance of the topic. The Balance is the only source of information on the property and financial status of the economic agent, they also contain its performance results for the relevant period. Assessment of the main indicators of the activity of the company in the process of carrying out the balance check is important and relevant in the current economic conditions. An objective assessment of the financial statement of an enterprise can be made on the basis of reliable financial information presented in the Balance. It will directly influence the management decision making in the field of financial relations.

The purpose of this article is to study the organization of the analysis of the main indicators of the enterprise, as well as to determine the role and importance of the Balance sheet.

Results. Financial reporting is the main type of reporting compared to the other types of such documents prepared by the enterprises. The general requirements for the financial reporting are set out in NP(S)A No.1, approved by the Order of MFU No. 73 dated February 7, 2013. It defines: the purpose of the financial reportings; their composition; reporting period; the qualitative characteristics and principles to be followed in preparing the financial reportings; disclosure requirements in the financial reportings.

The audit of financial reportings is provided in the following sequence: a desktop review; an analytical review; a validity review and an accountant review.

The main indicators to check by the auditor depending on the audit objective are the following: solvency, financial firmness, equity, circulating assets to equity ratio, funding, creditworthiness, liquidity, etc.

Bookkeeping balance sheet is a method of summarizing data on the property of the economic agent by types, it displays different economic information; depending on the indicators, it can be of different types.

The main performance indicators of the FOOD DEVELOPMENT LLC during the Balance are analyzed.

The basic audit procedures during the Balance sheet are identified. They are: checking the consistency of indicators that are repeated in different forms of financial statements; checking the correctness of drawing up the Balance sheet (Financial statement report) in accordance with the regulatory and legal framework, comparing the General Ledger with the accounting register; checking the comparison of accounting registers with primary documents; inspection of the of the annual inventory materials (fixed assets, inventories, cash, receivables and payables, capital).

It is noted that an insignificant amount of the software products for the audit companies are presented on the Ukrainian market, particularly, the "Case Ware" software products are spreading. "Case Ware" software solutions for the audit company include all phases of the audit: from client acceptance and audit planning to the issuance of the audit report; import / export information in Word, Excel, PDF, etc; enable downloading of client data from 60 accounting packages, in particular 1C, SAP, obtaining the general consolidated balance according to the specified format. Software products make auditing more efficient and structured with much less time consuming, since they complete all phases of the audit, audit procedures library, risk management modules, and allow the entire audit team to work simultaneously and synchronously regardless of location.

Conclusions. In the context of integration into the world community, the role of high-quality financial information, which serves as a basis for making appropriate economic decisions, grows significantly. The quality of such information is the level of its reliability, and the Balance is the main source of financial information about the company. On the basis of the analysis of the main indicators of the enterprise activity according to its Balance, the internal users make decisions on improving the efficiency of management in certain directions, and the external users can make decisions on the expediency of investing, lending, etc.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МСФЗ 9 «ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ» В СИСТЕМУ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

IMPLEMENTATION OF IFRS 9 "FINANCIAL INSTRUMENTS" IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING

У статті проведено аналіз міжнародних стандартів фінансової звітності, який показав, що відповідно до МСФЗ дебіторська заборгованість є фінансовим активом. На первісну оцінку дебіторської заборгованості впливають фактори зазначені в IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами». Подальша оцінка дебіторської заборгованості здійснюється за справедливою або за амортизаційною вартістю. Якщо дебіторська заборгованість оцінюється за амортизаційною вартістю, то особливу увагу слід приділити питанням обліку вартості грошей у часі, а якщо за справедливою, то – знеціненню дебіторської заборгованості. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» ввів нову модель знецінення, засновану на очікуваних кредитних збитках (ECL), в результаті чого визнається резерв на покриття збитків до виникнення кредитних збитків, для цього може бути використана матриця оціночних резервів. У статті запропоновано покровий підхід до застосування матриці оціночних резервів.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, фінансовий актив, знецінення, очікувані кредитні збитки, матриця оціночних резервів.

В статті проведено аналіз міжнародних стандартів фінансової

отчетности, который показал, что в соответствии с МСФО дебиторская задолженность является финансовым активом. На первоначальную оценку дебиторской задолженности влияют факторы, указанные в IFRS 15 «Выручка по договорам с клиентами». Дальнейшая оценка дебиторской задолженности осуществляется по справедливой или амортизационной стоимости. Если дебиторская задолженность оценивается по амортизационной стоимости, то особое внимание следует уделить вопросам учета стоимости денег во времени, а если по справедливой, то – обесценению дебиторской задолженности. МСФО 9 «Финансовые инструменты» ввел новую модель обесценения, основанную на ожидаемых кредитных убытках (ECL), в результате чего признается резерв на покрытие убытков к возникновению кредитных убытков, для этого может быть использована матрица оценочных резервов. В статье предложен пошаговый подход к применению матрицы оценочных резервов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовые активы, обесценение, ожидаемые кредитные убытки, матрица оценочных резервов.

УДК 657

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-108>

Плікус І.Й.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
і підприємництва
Сумський державний університет

Ганус І.С.

студентка
Сумський державний університет

Гордєєва А.В.

студентка
Сумський державний університет

The development of international relations poses new challenges to the accounting system and financial reporting. Of particular relevance are issues of accounting organization in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The article analyzes international financial reporting standards, which showed that, in accordance with IFRS, accounts receivable is a financial asset. The initial measurement of receivables is affected by factors identified in IFRS 15, "Revenue from Contracts with Customers". Further receivables are measured at fair or amortized cost. If receivables are measured at amortized cost, special attention should be paid to accounting for the value of money over time, and if fair, then the impairment of receivables. IFRS provides two options for assessing receivables for impairment. In the first version, the assessment of the presence of signs of impairment is carried out individually for each counterparty. This option is acceptable for small and medium enterprises. In large companies, it is advisable to conduct a combined assessment: at the first stage, the presence of objective evidence of impairment of the most significant amounts of receivables by counterparties is revealed, and at the second stage, the remaining total amount of receivables is assessed taking into account data on its maturity and their expiration. Impairment of receivables arises if there is a risk of not receiving cash from the debtors. By international standards, it is possible to create an allowance for impairment if there is evidence of a possibility of non-receipt of funds from debtors. Such evidence can be obtained from the analysis of: the number of receivables, the period of arrears, the assessment of the risks of debt repayment. It also assesses situations such as litigation, bankruptcy of the debtor, difficult financial position of the debtor, etc. IFRS 9 "Financial Instruments" introduced a new impairment model based on expected credit losses (ECL), because of which a provision for losses against credit losses is recognized, the matrix of valuation allowances can be used for this. The article proposes a systematic approach to the application of the provision matrix.

Key words: accounts receivable, financial assets, depreciation, expected credit losses, provision matrix.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з основних проблем більшості суб'єктів господарювання є значна частка дебіторської заборгованості, а саме прострочена дебіторська заборгованість. Спрогнозувати прострочену дебіторську заборгованість неможливо, вона є проблемною для суб'єктів господарювання та перешкоджає ефективному використанню коштів, що негативно впливає на фінансовий стан суб'єкта господарювання. Відзначимо, що питання обліку дебіторської заборгованості є актуальними не тільки для практики

бухгалтерського обліку в Україні, але й для зарубіжного бухгалтерського обліку, й основна невирішена проблема МСФЗ (IFRS, IAS) це відсутність спеціального стандарту, який би регулював облік дебіторської заборгованості. Проте при організації такого обліку слід керуватися IFRS 9 «Фінансові інструменти», який розглядає дебіторську заборгованість з позиції фінансового активу, такий підхід для українського бухгалтерського обліку є новим та потребує дослідження питань імплементації IFRS 9 «Фінансові інструменти» в практику обліку дебіторської заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні та методичні аспекти обліку дебіторської заборгованості відповідно до українських і міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності розглядали в своїх роботах І.О. Бланк, Л.І. Бурова, Є.П. Гнатенко, С. Голов, Я.В. Ігнатєва, Л.В. Івченко, Т.О. Євлаш, В. Костюченко, В.А. Кибенко, І. Літвінчук, Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова, О. Носовець, О. Міронова, Т.В. Момот, М. Подрезова, В.В. Ходзицька, О. Хорламова, О.В. Топоркова, І. Таран, В. Фастунова, О. Шатохіна та інші. Проте, враховуючи проблемні питання, які виникають під час обліку дебіторської заборгованості, виникає необхідність подальшого дослідження питань оцінки, знецінення, створення резерву під кредитні збитки.

Постановка завдання. Мета дослідження – адаптація методичних підходів МСФЗ для визнання, оцінки та класифікації дебіторської заборгованості як фінансового активу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашому дослідженні виходимо з того, що дебіторська заборгованість – це актив, який вимагає розуміння змісту й контролю за процесом перетворення її в безнадійний борг, тому що усі суб'єкти господарювання мають дебіторську заборгованість, без неї складно обійтися, проте впливає на бізнес негативно тільки прострочена (проблемна) дебіторська заборгованість, спрогнозувати яку неможливо. У зв'язку з цим ми проаналізували семантику дефініції «дебіторська заборгованість» та її класифікацію, що дозволило нам, по-перше, виділити найчастіші сентенції цього поняття (рис. 1), по-друге,

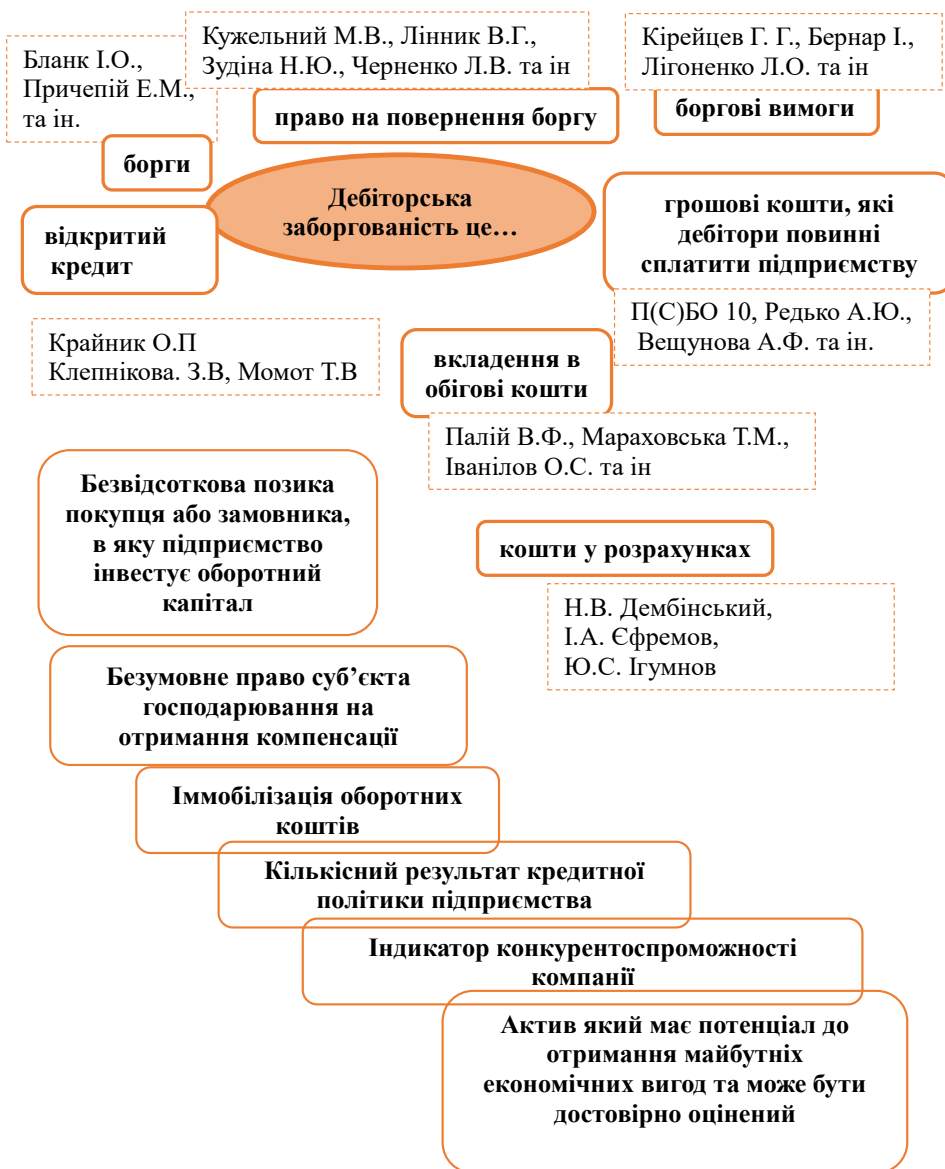


Рис. 1. Трактуювання поняття «дебіторська заборгованість» різними авторами

Джерело: систематизовано авторами на основі [1–11]

розглянути це поняття у різному контексті (рис. 2). Результати аналізу вказують, що дебіторська заборгованість має такі загальні ознаки:

1) грошовий вимір, дебіторська заборгованість відволікає грошові кошти з господарського обороту;

2) фінансово-кредитна природа, тобто дебіторська заборгованість виникає в результаті договірних відносин з клієнтами, при цьому момент переходу права власності на послуги і їх оплата не збігаються у часі, тобто дебіторська заборгованість *по-перше*, набуває форму кредиту (товарного кредиту), наданого суб'єктом господарювання своїм клієнтам, а *по-друге*, до довгострокової дебіторської заборгованості може бути застосовано дисконтування;

3) є активом, з цієї позиції, дебіторська заборгованість являє собою втілення права на ймовірну майбутню вигоду.

У міжнародних стандартах фінансової звітності, а саме IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами» наводиться таке визначення дебіторської заборгованості «дебіторська заборгованість являє собою безумовне право компанії на відшкодування від покупця. При цьому безумовним правом на компенсацію є тоді, коли для отримання компенсації необхідний лише плин часу» [13].

IFRS 9 «Фінансові інструменти» зазначає, що «безумовна дебіторська заборгованість визнається як актив з моменту вступу підприємства в договірні відносини, в результаті яких виникають юридичні права на отримання грошових коштів» [12].

За МСФЗ, торгова дебіторська заборгованість, є фінансовим інструментом й, відповідно, її визнання в балансі та подальша оцінка здійснюється за правилами, що діють до фінансових інструментів. При цьому, МСФЗ під фінансовими інструментами розуміють договір, «який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання» [12]. При цьому фінансовим активом є договірне (контрактне) «право, отримати грошові кошти від іншого підприємства». Виходячи з цього визначення, та частина дебіторської заборгованості підприємства, по якій очікується надходження грошових коштів, буде представляти собою фінансовий актив. IFRS 9 «Фінансові інструменти» класифікацію фінансових інструментів, пов'язує безпосередньо з бізнес-моделлю використання активу, а бізнес-модель щодо дебіторської заборгованості являє собою договірний грошовий потік, який отримує суб'єкт господарювання в процесі володіння цим активом.



Рис. 2. Різномаспектність дебіторської заборгованості

Джерело; згруповано авторами на основі [2; 3; 10; 11; 16; 17; 18]

Існуючі підходи до трактування дебіторської заборгованості можна поділити на підгрупи відповідно до аспектів функціонування на які робиться акцент у окремому економічному середовищі (рис. 2) та класифікувати за різними ознаками (рис. 3).

Правила оцінки торгової дебіторської заборгованості, як фінансового активу, визначені в IFRS 9 «Фінансові інструменти».

Спочатку всі фінансові активи оцінюються за справедливою вартістю, потім, з метою подальшої оцінки суб'єкт господарювання класифікує фінансові активи на ті що будуть оцінюватися за амортизованою вартістю або за справедливою вартістю виходячи з бізнес-моделі підприємства, що використовується для управління фінансовими активами.

У стандарті вказано, що «фінансовий актив оцінюється за справедливою вартістю, якщо виконуються такі умови:

- фінансовий актив утримується в межах бізнес-моделі, метою якої є отримання передбачених договором грошових потоків;
- грошові потоки є виключно виплатами основної суми боргу і відсотків на непогашену частину основної суми боргу» [12].

Фінансовий актив оцінюється за амортизованою вартістю, якщо, *по-перше*, в межах бізнес-моделі суб'єкта господарювання фінансовий актив утримується з метою отримання потоків грошових коштів, а *по-друге*, ці потоки є платежем основного боргу і відсотків на його непогашену суму. Амортизована вартість розраховується методом ефективної ставки відсотка, яка дисконтує розрахункові майбутні грошові надходження протягом очікуваного терміну дії фінансового активу. Тобто амортизована вартість відображає грошові потоки від фінансового активу, які компанія отримає в тому випадку, якщо буде тримати цей актив до погашення.

Торгова дебіторська заборгованість, в більшості випадків, оцінюється за справедливою вартістю, виняток – наявності в договорі з покупцем значного компонента фінансування. Згідно з IFRS 9 «Фінансові інструменти» суб'єкт господарювання оцінює «торгову дебіторську заборгованість за ціною угоди, якщо торгова дебіторська заборгованість не містить значного компонента фінансування» [12]. При визначенні ціни угоди необхідно керуватися IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами»: «визначаючи ціну угоди, орга-



Рис. 3. Класифікація дебіторської заборгованості

Джерело: згруповано авторами на основі [8; 9; 11; 2; 14; 15]

нізація повинна коригувати суму відшкодування з урахуванням впливу тимчасової вартості грошей, якщо терміни виплат, узгоджені сторонами договору, представляють покупцеві або організації значну вигоду від фінансування передачі товарів або послуг покупцеві» [13]. У випадку наявності в договорі значного компонента фінансування дебіторська заборгованість покупця буде відображена в балансі за дисконтованою вартістю, а різниця між початковою оцінкою і сумою, що підлягає до виплати, буде являти собою процентні (фінансові) доходи в звіті про сукупний дохід. При цьому згідно з IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами» використовується ставка дисконтування, яка застосовувалася би для подібних операцій фінансування між сторонами з подібними кредитними характеристиками. Тобто, якщо договір містить компонент фінансування, при визнанні дебіторської заборгованості і доходу беруться до уваги очікуваний лаг часу (рис. 4) між передачею суб'єктом господарювання товарів (послуг) покупцеві і датою оплати покупцем таких товарів (послуг).

Суб'єкт господарювання у разі наявності елемента фінансування в складі дебіторської заборгованості визнає процентний дохід окремо від виручки за договорами з покупцями у звіті про фінансові результати [13]. Значна складова фінансування існує, якщо терміни платежів, узгоджені сторонами договору (явно чи неявно), забезпечують замовнику значну вигоду від фінансування передачі товарів чи послуг замовнику [13].

Згідно з IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами» суб'єкт господарювання повинен враховувати тимчасову вартість грошей і коригувати суму відшкодування в разі, якщо передбачені договором терміни виплат надають покупцеві значну вигоду від фінансування, тобто йдеться про відстрочку платежу на тривалий період.

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» змінив ставлення до знецінення торгової дебіторської заборгованості визнаної відповідно до МСФЗ 15.

МСФЗ 9 ввів нову модель знецінення, засновану на очікуваних кредитних збитках (ECL), в результаті чого визнається резерв на покриття збитків до виникнення кредитних збитків, тобто

при такому підході суб'єкт господарювання повинен враховувати поточні умови і обґрунтовану прогнозну інформацію, яку він може отримати без надмірних витрат при оцінці ECL.

Зазначимо, що під час оцінки ECL необхідно враховувати, що торгова дебіторська заборгованість може бути як короткостроковою, так і довгостроковою, тобто ECL оцінюється за 12 місяців або за весь термін, у зв'язку з цим МСФЗ 9 вводить вимогу про застосування значного збільшення кредитного ризику (SICR – significant increase in credit risk) з метою проведення відмінності між очікуваним 12-місячним ECL і ECL за весь термін, виконання якого на практиці дуже складно та потребує професіональних суджень [12; 18; 19; 20].

Якщо торгова дебіторська заборгованість є довгостроковою, то визнання ECL за весь термін може привести до збільшення оціночного резерву під збитки і більш значних збитків від знецінення в порівнянні з ECL за 12 місяців.

З огляду на, що торгова дебіторська заборгованість зазвичай залишається непогашеною протягом відносно короткого періоду часу, то спрощений підхід дозволяє суб'єктам господарювання визнавати ECL за весь термін за торговою дебіторською заборгованістю без необхідності визначення значного збільшення кредитного ризику (SICR – significant increase in credit risk) і для цього може бути використана матриця оціночних резервів (матриця резервів – provision matrix), яка являє собою застосування відповідних коефіцієнтів збитків до непогашених залишків торгової дебіторської заборгованості, іншими словами аналіз дебіторської заборгованості за термінами виникнення [12; 19; 20].

Розглянемо покроковий підхід до застосування матриці оціночних резервів (рис. 5).

Крок 1. Угруповання дебіторської заборгованості: загальну сукупність елементів дебіторської заборгованості необхідно об'єднати в групи дебіторської заборгованості за схожими характеристиками кредитного ризику.

У МСФЗ 9 відсутні конкретні вимоги про те, як групувати торгову дебіторську заборгованість, однак угруповання може ґрунтуватися на географічному регіоні, типі продукції (товарів, робіт,

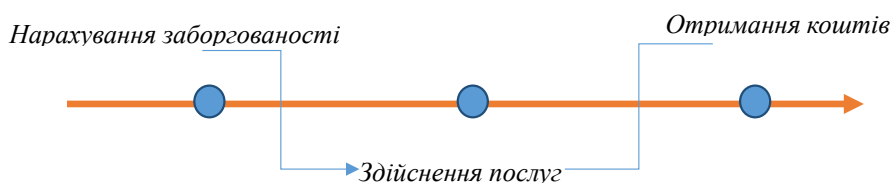


Рис. 4. Фактор часу у розрахунках з клієнтами

Джерело : схематичне представлення врахування фактору часу авторами на основі [13; 16; 17; 18; 19]

Крок 1. Угрупування дебіторської заборгованості

Крок 2. Визначення минулого періоду з найбільш підходящими коефіцієнтами збитків

Крок 3. Визначення коефіцієнтів кредитних збитків за обраний період

1. Визначення загального продажу в кредит і загальних кредитних збитків за обраний минулий період
2. Визначення того, як погасилась заборгованість
3. Розрахунок історичних коефіцієнтів кредитних збитків

Крок 4 Розгляд прогнозованих макроекономічних факторів і висновки про відповідні майбутні коефіцієнти ECL

Крок 5. Розрахунок резерву очікуваних кредитних збитків

Рис. 5. Покроковий підхід до застосування матриці оціночних резервів

Джерело: складено авторами

послуг), рейтингу клієнтів, типі клієнтів, тощо. При угрупуванні дебіторської заборгованості важливо розуміти і визначити, що найбільш істотно впливає на кредитний ризик кожної окремої групи.

Крок 2. Визначення минулого періоду з найбільш підходящими коефіцієнтами збитків: збираються історичні дані про кредитні збитки для кожної кінцевої підгрупи.

У IFRS 9 немає конкретних вказівок про те, які давності повинні бути ці дані або наскільки тривалим повинен бути період вибірки. На практиці цей період може варіюватися від 2 до 5 років.

Крок 3. Визначення коефіцієнтів кредитних збитків за обраний період: кожна підгрупа поділяється на категорії прострочення платежів.

МСФЗ 9 не містить будь-яких конкретних вказівок про те, як розраховувати коефіцієнти збитків і які судження будуть потрібні. Суб'єкт господарювання визначає відповідні історичні коефіцієнти кредитних збитків для кожної групи або підгрупи за певний минулий період. На цьому кроці відбувається таке:

1. **Визначення загального продажу в кредит і загальних кредитних збитків за обраний минулий період:** визначають відповідні угруповання за періодами прострочення і розраховуються середні значення.

Суб'єкт господарювання аналізує свої дані, щоб визначити, скільки часу їм потрібно для збору всієї дебіторської заборгованості (тобто визначити міграцію залишків заборгованості між періодами прострочення), і визначити частку простроченої дебіторської заборгованості в кожній групі прострочення дебіторської заборгованості, яка не була погашена.

2. **Визначення того, як сплачувалась заборгованість**

Після аналізу грошових надходжень на погашення заборгованості і угруповання залишків непогашеної заборгованості, слід розрахувати історичні коефіцієнти кредитних збитків.

Історичні коефіцієнти кредитних збитків розраховуються за формулою (1) :

$$K_{кз} = \frac{\sum КЗ}{\sum П} \quad (1)$$

де $K_{кз}$ – історичні коефіцієнти кредитних збитків; $\sum КЗ$ – загальна сума кредитних збитків; $\sum П$ – сума продажів, що досягла відповідної групи прострочення.

3. **Розрахунок історичних коефіцієнтів кредитних збитків:** відображають економічні умови, що існували протягом періоду, до якого відносяться історичні дані.

Крок 4. Розгляд прогнозних макроекономічних факторів і висновки про відповідні майбутні коефіцієнти ECL: застосування професійних суджень, які залежать від переконливих і обґрунтованих прогнозів майбутніх економічних умов.

Крок 5. Розрахунок резерву очікуваних кредитних збитків.

ECL кожної підгрупи, визначеної на **Кроці 1**, розраховуються шляхом множення поточного балансового залишку дебіторської заборгованості на коефіцієнт ECL, отриманий на **Кроці 4**.

Після того, як ECL для кожної групи прострочення дебіторської заборгованості будуть розраховані, розраховується підсумок для всіх груп прострочення.

Крім того, IFRS 9 має практичне уточнення, згідно з яким суб'єкт господарювання може не

коригувати суму винагороди за наслідками значної складової фінансування, якщо суб'єкт господарювання очікує на момент оплати відповідно до договору, якщо термін між періодом, коли суб'єкт господарювання передає товари чи послуги замовнику, і коли клієнт заплатить за цей товар чи послугу, складе один рік або менше.

Для короткострокової дебіторської заборгованості визначення перспективних економічних сценаріїв може бути менш суттєвим, враховуючи, що протягом періоду впливу малоїмовірні істотні зміни економічних умов що можуть привести до значного збільшення кредитного ризику.

Ці положення стандартів істотно впливають на показники фінансової звітності, а саме дебіторську заборгованість та дохід, які, в свою чергу, впливають на платоспроможність суб'єкта господарювання та ефективність діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, зазначимо, що дебіторська заборгованість є результатом здійснення договірних відносин організації, пов'язаних з реалізацією товарів (продукції, робіт, послуг). IFRS 9 «Фінансові інструменти» дебіторську заборгованість в окрему групу не визначає, всі фінансові активи в IFRS 9 класифіковані на наступні групи: активи, облік яких ведеться за справедливою вартістю (стандартна торгова дебіторська заборгованість, позики, видані на звичайних умовах, тощо); активи, що обліковуються за амортизованою вартістю.

Основні труднощі в обліку дебіторської заборгованості – це оцінка, яка поділяється на первинну і наступну. При первісному визнанні дебіторську заборгованість, так само, як і будь-який інший фінансовий актив, повинні оцінюватися за справедливою вартістю й у більшості випадків справедлива вартість товарів і послуг визначається на основі договору. Подальший облік дебіторської заборгованості більш складний і залежить від її виду (довгострокова або короткострокова). Короткострокова дебіторська заборгованість не дисконтується, це пов'язано з тим, що за період менше року вартість грошей істотно не зміниться. Причому короткострокова дебіторська заборгованість відображається за справедливою вартістю за вирахуванням можливого резерву під знецінення. Якщо дебіторська заборгованість довгострокова, то вона повинна обліковуватися за амортизованою вартістю з використанням методу ефективної процентної ставки.

Знецінення дебіторської заборгованості виникає в разі, якщо є ризик не отримати грошові кошти від боржників. За міжнародними стандартами, створити резерв під знецінення можна в разі, якщо існують докази можливості неотримання коштів від боржників. Такі докази можна отримати з аналізу: розміру дебіторської заборгованості, періоду простроченої заборгованості, оцінки ризиків непо-

гашення заборгованості. Також оцінюються такі ситуації, як рішення по судовому процесу, банкрутство боржника, скрутне матеріальне становище боржника тощо. Вимоги МСФЗ 9 по знеціненню фінансових активів (торгової дебіторської заборгованості) застосовують практично всі компанії, і особливо ті, які мають істотну торгіву дебіторську заборгованість, їм необхідно забезпечити належний процес для розрахунку ECL, тому, що користувачам фінансової звітності необхідно розуміти, що впливає на зростання знецінення фінансових активів, а також як на це впливає застосування облікової політики і суттєвих професійних суджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазаракі А.А., Бланк І.О., Лагутін В.Д. Внутрішня торгівля в Україні – Київ : КНТЕУ, 2016. 864 с
2. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *International Electronic Scientific Journal*. 2017, Т. 3, № 2 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-upravlinnya-debitorskoju-zaborgovanisty-pidpriemstva> (дата звернення: 28.10.2019).
3. Літвінчук І. Облік безнадійної дебіторської заборгованості в прикладах. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2016, № 136 URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/17418> (дата звернення: 28.10.2019).
4. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. К.: КНТЕУ, 2005. 276 с.
5. Міронова О. Облік безнадійної дебіторської заборгованості: від створення резерву до списання. *Інтерактивна бухгалтерія*. 2015, № 57.
6. Момот Т.В. Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Научно-технічний збірник Харківської національної академії державного господарства*. 2008, № 85, 207 – 211.
7. Шатохіна О. Особливості обліку дебіторської заборгованості, сумнівних боргів. *Вісник Міністерства доходів і зборів України*. 2013, № 25.
8. Бурова Л.И., Кибенко В.А. Понятие и классификация дебиторской задолженности. *Таврійський державний агротехнологічний університет* URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(4\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(4)_5) (дата звернення: 15.09.2019).
9. Дебиторская задолженность: возникновение, урегулирование, взыскание, списание. URL: <https://alvaprivacy.ua/publikatsii/debitorskaya-zadolzhennost> (дата звернення: 10.09.2019).
10. Учет дебиторской и кредиторской задолженности Вісник Офіційно про податки URL: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/8329> (дата звернення: 28.09.2019).
11. Фастунова В., Подрезова М. Теоретические аспекты понятия «дебиторская задолженность». *Гуманитарные и общественные науки: опыт, проблемы, перспективы* 2016, № 3, С. 33–36.
12. МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/#about> (дата звернення: 10.09.2019).

13. МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами» URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/> (дата звернення: 10.09.2019).

14. Скоробогатова В.В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку монетарних активів. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/3261> (дата звернення: 05.10.2019).

15. Цивільний кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. (дата звернення: 05.10.2019).

16. Шехтерле Р.Р. Порівняльний аспект обліку дебіторської заборгованості підприємства за П(С) БО та МСФЗ. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип.16 URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/144.pdf (дата звернення: 01.11.2019).

17. Гнатенко Є.П. Ігнат'єва Я.В. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній і міжнародній практиці. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2016, № 2, 67–72.

18. Таран І. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»: практичні аспекти впровадження в Україні URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/publications/2018/ifrs-9-financial-instruments.pdf> (дата звернення: 01.10.2019).

19. IFRS 9: черговий виклик на 2018 рік URL: http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001338 (дата звернення: 02.09.2019).

20. Баюл Д. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Про новий підхід URL: <https://news.finance.ua/ua/news-/418861/dmytro-bayul-msfz-9-finansovi-instrumenty-pro-novuj-pidhid> (дата звернення: 02.09.2019).

REFERENCES:

1. Mazaraki A. A., Blank I. O., Lahutin V. D. (2016) *Vnutrishnya torhivlya v Ukraini* [Domestic Trade in Ukraine]. Kiev: KNTEU. (in Ukrainian)

2. Yamnenko H. (2017) *Mekhanizm upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyu pidpryyemstva* [The mechanism of management of receivables of the enterprise] *International Electronic Scientific Journal* [International Electronic Scientific Journal], vol. 3, no. 2 Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/mekhanizm-upravlinnya-debitorskoyu-zaborgovanistyu-pidpriemstva> (accessed 28 October 2019).

3. Litvinchuk I. (2016) *Oblik beznadiynoyi debitors'koyi zaborhovanosti v prykladakh* [Accounting for bad receivables in the examples] *Interaktyvna bukhhalteriya* [Interactive accounting]. no. Available at: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/17418> (accessed: 28 October 2019).

4. Lihonenko L. O., Novikova N. M. (2005) *Upravlinnya debitorskoyu zaborhovanistyu pidpryyemstva* [Debt management of the enterprise]. Kiev: KNTEU.

5. Mironova O. (2015) *Oblik beznadiynoyi debitors'koyi zaborhovanosti: vid stvorennya rezervu do spysannya* [Accounting for bad receivables: from creation of reserve to write-off]. *Interaktyvna bukhhalteriya* [Interactive accounting]. no. 57.

6. Momot T. V. (2008) *Suchasni modeli upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyu pidpryyemstva* [Modern models of enterprise receivables management.]. *Nauchno-tekhnycheskyy sbornyk Kharkovskoy natsyonalnoy akademyy horodskoho khozyaystva* [Scientific and Technical Collection of Kharkiv National Academy of Urban Economy]. no. 85, pp. 207 – 211.

nalnoy akademyy horodskoho khozyaystva [Scientific and Technical Collection of Kharkiv National Academy of Urban Economy]. no. 85, pp. 207 – 211.

7. Shatokhina O. (2013) *Osoblyvosti obliku debitors'koyi zaborhovanosti, sumnivnykh borhiv* [Features of accounting of receivables, doubtful debts]. *Visnyk Ministerstva dokhodiv i zboriv Ukrainy* [Bulletin of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine]. no. 25. (in Ukrainian)

8. Burova L. Y., Kybenko V. A. (2013) *Ponyatyie y klasyfykatsyya debytorskoy zadolzhennosti* [The concept and classification of accounts receivable]. *Tavriys'kyy derzhavnyy ahrotekhnolohichnyy universytet* [Tavrida State Agrotechnological University] Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(4\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(4)_5). (accessed 15 September 2019).

9. *Debitorskaya zadolzhennost': vznikoveniye, uregulirovaniye, vyzskaniye, spisaniye* [Accounts receivable: occurrence, settlement, collection, write-off]. Available at: <https://alvaprivacy.ua/publikatsii/debitorskaya-zadolzhennost> (accessed 10 September 2019).

10. *Uchet debytorskoy y kredytorskoy zadolzhennosti Visnyk Ofitsiyno pro podatky* [Accounting for receivables and payables Bulletin Officially on taxes]. Available at: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/8329> (accessed 28 September 2019).

11. Fastunova V., Podrezova M. (2016) *Teoreticheskiye aspekty ponyatiya "debitorskaya zadolzhennost'"* [Teoreticheskiye aspekty ponyatiya "debitorskaya zadolzhennost'"]. *Gumanitarnyye i obshchestvennyye nauki: opyt, problemy, perspektivy* [Gumanitarnyye i obshchestvennyye nauki: opyt, problemy, perspektivy]. 3, 3336.

12. IFRS (IFRS) 9 "Financial Instruments" Available at: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/#about> (accessed: 10 September 2019).

13. IFRS (IFRS) 15 "Viruchka for contracts with clients" Available at: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/> (accessed 10 September 2019).

14. Skorobogatova V. V. (2012) *Normatyvno-pravove rehulyuvannya bukhhalters'koho obliku monetarnykh aktyviv* [Regulatory regulation of accounting for monetary assets]. Available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/3261> (accessed 5 October 2019).

15. *Tsyvilnyy kodeks Ukrainy* [The Civil Code of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (accessed 5 October 2019).

16. Shekhterle R. R. (2018) *Porivnyal'nyy aspekt obliku debitors'koyi zaborhovanosti pidpryyemstva za IFRS* [Comparative aspect of accounting for an entity's receivables under IFRS]. *Ekonomika i suspil'stvo* [Economy and society]. Issue 16. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/144.pdf (accessed 01 November 2019).

17. Hnatenko E. P., Ihnat'yeva A. V. (2016) *Porivnyal'na kharakterystyka obliku debitors'koyi zaborhovanosti u vitchyznyaniy i mizhnarodniy praktytysi* [Comparative characteristics of accounts receivable accounting in domestic and international practice]. *Naukovyy visnyk Mykolayivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. O. Sukhomlyns'koho* [Scientific Bulletin of the Mykolayiv National University named after V.A. Sukhomlinsky]. no. 2, pp. 67-72.

18. Taran I. (2018) MSFZ 9 “Finansovi instrumenty”: praktychni aspekty vprovadzhennya v Ukrayini [IFRS 9 Financial Instruments: Practical Aspects of Implementation in Ukraine]. Available at: <https://www.pwc.com/ua/uk/publications/2018/ifrs-9-financial-instruments.pdf> (accessed 01 October 2019).

19. IFRS 9: chervovyy vyklyk na 2018 rik [IFRS 9: The Next Call for 2018]. URL: <http://msfz.ligazakon.ua/>

ua/magazine_article/FZ001338 (accessed: 2 September 2019). (in Ukrainian)

20. Bayul D. (2019) MSFZ 9 “Finansovi instrumenty”. Pro novyy pidkhid [IFRS 9 “Financial Instruments”. [About the new approach]. Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/418861/dmytro-bayul-msfz-9-finansovi-instrumenty-pro-novyj-pidhid> (accessed 2 September 2019).

Plikus Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department at Department
of Finances and Entrepreneurship
Sumy State University

Ganus Iryna

Student
Sumy State University

Gordeeva Alina

Student
Sumy State University

IMPLEMENTATION OF IFRS 9 “FINANCIAL INSTRUMENTS” IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING

The purpose of the article. One of the major problems of most businesses is a large proportion of accounts receivable, and overdue receivables, which are problematic for business entities, can lead to significant losses. When accounting for receivables, IFRS 9 Financial Instruments should be guided, which treats receivables from a financial asset position, which is new to Ukrainian accounting and questions arise about the implementation of IFRS 9 Financial Instruments in the practice of accounting for receivables. The purpose of the study is to adapt IFRS methodological approaches to the recognition, measurement and classification of accounts receivable as a financial asset.

Methodology. To ensure the integrity of the study subject of study, the method of complex analysis, methods of comparison and generalization and modeling were used in the development of the algorithm for creating a credit loss reserve.

Results. Accounts receivable is the result of the contractual relations of the organization related to the sale of goods (products, works, services). IFRS 9 Financial Instruments does not specify receivables in a separate group; all financial assets in IFRS 9 are classified into the following groups: assets that are carried at fair value (standard trade receivables, loans and advances, etc.); assets carried at amortized cost. The main difficulties in accounting for receivables are the valuation, which is divided into primary and subsequent. Upon initial recognition, receivables, like any other financial asset, should be measured at fair value and in most cases the fair value of the goods and services is determined on an agreement basis. Further accounting of receivables is more complex and depends on its type (long-term or short-term). Short-term receivables are not discounted, due to the fact that the value of money will not change significantly over a period of less than a year. Moreover, short-term receivables are carried at fair value less any provision for impairment. If the receivables are long-term, they should be accounted for at amortized cost using the effective interest method. Impairment of receivables arises if there is a risk of not receiving cash from the debtors. By international standards, it is possible to create an allowance for impairment if there is evidence of a possibility of non-receipt of funds from debtors. Such evidence can be obtained from the analysis of: the number of receivables, the period of arrears, the assessment of the risks of debt repayment. It also assesses situations such as litigation, bankruptcy of the debtor, difficult financial position of the debtor, etc. The requirements of IFRS 9 for impairment of financial assets (trade receivables) are applied by virtually all companies, and especially those with significant trade receivables, to ensure that they have a proper process for calculating ECL, because users of financial statements need to understand what is affecting growth impairment of financial assets, as well as how this is affected by the application of accounting policies and material professional judgment.

Practical implications. The algorithm of creation of a reserve for credit losses with the use of the reserve matrix is proposed, which can be used in the practical work of enterprises

Value/originality. In our work we have considered the issue of accounting for receivables under IFRS. The problematic issues outline the prospects for further studies of IFRS accounts receivable. In particular, the possibility of discounting long-term receivables.

ГАРМОНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

HARMONIZATION OF THE NATIONAL PAYMENTS SYSTEM OF PAY BASED ON INTERNATIONAL STANDARDS

У статті проводиться порівняння системи розрахунків з оплати праці на базі національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Проаналізовано питання необхідності більш прискореного та поглибленого впровадження міжнародних стандартів у національну практику ведення бухгалтерського обліку. Здійснено порівняльну характеристику основних структурних елементів МСБО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Спираючись на неї, з'ясовано основні відмінності та неузгодженості у методології ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами у порівнянні із вітчизняною практикою. Визначено сутність поняття виплат, що надаються працівникам, їхню структуру та основні складники згідно з П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСБО 19 «Виплати працівникам». Особливу увагу приділено теоретичним та практичним нюансам, пов'язаним із виплатами працівникам за окремими категоріями, критеріям та методам класифікації, визнання, оцінки та відображення виплат працівникам у фінансовій звітності суб'єктів господарювання. Доведено необхідність гармонізації національної системи розрахунків з оплати праці згідно з міжнародними стандартами. Запропоновано шляхи щодо гармонізації обліку у цій частині розрахунків.

Ключові слова: міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, національні стандарти бухгалтерського обліку, виплати працівникам, оплата праці, заробітна плата, система оплати праці.

В статті проводиться сравнение системы расчетов по оплате труда на базе наци-

ональных и международных стандартов бухгалтерского учета. Проанализирован вопрос о необходимости более ускоренного и углубленного внедрения международных стандартов в национальную практику ведения бухгалтерского учета. Осуществлена сравнительная характеристика основных структурных элементов МСБУ 19 «Вознаграждения работникам» и УП(С)БУ 26 «Вознаграждения работникам». Опираясь на нее, выяснены основные различия ведения бухгалтерского учета по международным стандартам по сравнению с действующей отечественной практикой. Определена сущность понятия выплат, предоставляемых работникам, их структура и основные составляющие согласно УП(С)БУ 26 «Вознаграждения работникам» и МСФО 19 «Вознаграждения работникам». Особое внимание уделено теоретическим и практическим аспектам, связанным с выплатами работникам по отдельным категориям, критериям и методам классификации, признания, оценки и отражения выплат работникам в финансовой отчетности субъектов хозяйствования. Доказана необходимость гармонизации национальной системы расчетов по оплате труда в соответствии с международными стандартами. Предложены пути по гармонизации учета в этой части расчетов.

Ключевые слова: международные стандарты бухгалтерского учета, национальные стандарты бухгалтерского учета, выплаты работникам, оплата труда, заработная плата, система оплаты труда.

УДК 331.28

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-109>

Радева О.Г.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Запорізький національний університет

Гнідкова А.В.

студентка

Запорізький національний університет

In this article comparisons are made between national and international accounting standards in the payroll calculations. It studies the efficacy of the current organization of accounting operations in the country according to the domestic legal framework. It analyzes the need for more-in-depth and faster implementation of the international standards into the national accounting practice. It defines that to accelerate that process currently The Ukrainian Accounting Standards, further Ukrainian IFRS, IAS 26 should be improved and expanded to ensure its comprehensibility and completeness. The author compares characteristics of main structural features of The International Financial Reporting Standards, further IFRS, IAS 19 Employee Benefits and Ukrainian IFRS IAS 26 Employee Benefits. Based on that characteristic, it defines the main differences and mismatches in international and national accounting methodology. The author clearly defines the term Employee Benefits, its structure and key features according to Ukrainian IFRS IAS 26 Employee Benefits and IFRS IAS 19 Employee Benefits. It gives particular consideration to theoretical and practical backgrounds related to the different salary scales of different categories of staff members, to the criteria and methods classification, recognition of employee benefit and its liabilities and reflection in the economic entities' financial statements. It confirms the necessity of harmonizing the national remuneration system accordingly to the international accounting standards. The author claims that convergence of the national and international accounting systems by expanding and harmonizing national accounting standards would clarify and secure national economic entities' financial statements in the first place for investors, would pave the way for the raising additional capital and accessing to international capital markets. It offers number of ways to harmonize accounting system for the part for calculations that would simplify further international cooperation of Ukraine with other countries and would lead to further transformation of Ukrainian accounting system to a qualitatively new level of development.

Key words: international accounting standards, national accounting standards, employee benefits, remuneration, salary, pay system.

Постановка проблеми. Сьогодні ми стаємо свідками глобалізаційних процесів, що відбуваються у світі, не оминаючи сферу бухгалтерського обліку. Все більша увага приділяється Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку (МСБО), які стають важливим складником на шляху уніфікації та стабілізації міжнародних відносин як між окремими підприємствами, так і на міжнародному рівні. Що стосується застосування МСБО в Укра-

їні, слід детально дослідити усі аспекти застосування регламентів згідно з міжнародними стандартами за кожним об'єктом бухгалтерського обліку, особу увагу приділивши зобов'язанням підприємств щодо нарахувань заробітної плати та інших виплат працівникам. Встановивши спільні та відмінні риси у питанні оплати праці між міжнародними стандартами та національними стандартами ведення бухгалтерського обліку, ми зможемо

встановити шляхи до гармонізації національної системи розрахунків у цій сфері, що надалі дасть змогу вітчизняним підприємствам удосконалити організацію обліку оплати праці, забезпечить відкритість, прозорість звітної інформації, сприятиме зростанню інвестиційної привабливості національних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням удосконалення та гармонізації системи розрахунків з оплати праці, створення теоретичної та методологічної основи для організації та ведення бухгалтерського обліку в умовах переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку присвятили свої праці такі вчені-економісти, як І.В. Жолнер [1], Ю.Ю. Миронова [2], Н.В. Овсяк [3–4], В.І. Притула [5], С.В. Тивончук [6], Т.В. Черкашина [7], А. Шевченко [8], О.Ф. Ярмолюк [9] та інші.

У своїх працях вони досліджують теоретичну та методичну базу ведення вітчизняного бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів. У питаннях обліку виплат працівникам аналізують застосування та можливе об'єднання 19 «Виплати працівникам» та ПСБО 26 «Виплати працівникам» для подальшої оптимізації розрахунків із працівниками.

Незважаючи на розгляд цієї теми вченими, нині це питання все одно залишається не досить обґрунтованим і дослідженим, потребує більш детального розкриття сутності основних методик ведення бухгалтерського обліку, пов'язаних з організацією обліку розрахунків з оплати праці, спираю-

чись на порівняння міжнародних стандартів із національними, з метою гармонізації обліку заробітної плати під вимоги МСБО.

Постановка завдання. Дослідити ефективність чинної системи організації облікових процесів в країні згідно з вітчизняною нормативною базою. Здійснити порівняння національних та міжнародних стандартів у розрізі розрахунків з оплати праці на базі МСБО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Проаналізувати доцільність переходу з національних стандартів ведення бухгалтерського обліку на міжнародні. Розробити подальші шляхи гармонізації обліку в частині розрахунків з оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слідуючи інтеграційним процесам, які завзято підтримує наша країна, ми можемо спостерігати зміни у веденні бухгалтерського обліку. Намагання уряду наблизити вітчизняну методологію бухгалтерського обліку та фінансову звітність до міжнародної, повинно гармонізувати нинішню систему та позитивно сприяти підвищенню рівня інвестиційної привабливості нашої країни.

Що стосується конкретно розрахунків з оплати праці, в Україні ці зобов'язання регулюються національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 26 «Виплати працівникам», а також Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (МСБО) 19 «Виплати працівникам». Порівняльний аналіз П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСБО 19 «Виплати працівникам» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСФЗ 19 «Виплати працівникам»

Ознака	П(С)БО 26 «Виплати працівникам»	МСБО 19 «Виплати працівникам»
Мета	Визначення бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності
Сфера застосування	Застосовуються роботодавцями–підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (окрім бюджетних установ та підприємств, які складають фінансову звітність за МСФЗ)	Застосовується працедавцями при обліку всіх виплат працівникам, за винятком тих, до яких застосовується МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій»
Кількість підпунктів	161	34
Визначення виплат працівникам	Не зазначено	Це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками
Склад виплат працівникам	Короткострокові виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати	Короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати працівникам, виплати при звільненні

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

Порівняльна характеристика показала нам поверхневі відмінності, які полягають у більшій змістовності, кращій структурі та більш глибокому розкритті основних питань у МСБО 19 «Виплати працівникам». У першу чергу це зумовлено жорсткою регламентацією розрахунків з оплати праці у нашій країні не тільки П(С)БО 26 «Виплати працівникам», а й іншими нормативно-правовими актами.

Детально аналізуючи відмінності між П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСБО 19 «Виплати працівникам», можемо зазначити:

1. У П(С)БО 26 відсутнє чітке визначення поняття «виплати працівникам» на відміну від міжнародного стандарту. У МСБО 19 зазначено, що виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [10].

2. У П(С)БО 26 інформація щодо ключових аспектів подається більш стисло та обмежено порівняно з МСБО 19. Насамперед це зумовлено розгалуженою регламентованою системою обліку і нарахування заробітної плати, яка полягає в існуванні окрім П(С)БО 26, багатьох нормативно-правових актів, що регулюють дане питання з різних аспектів

3. Відсутність належної деталізації в П(С)БО 26 щодо регламентації таких складників, як визнання, оцінка, облікове відображення та відображення у фінансовій звітності усіх можливих виплат працівникам зі сторони суб'єктів господарювання, які ми можемо спостерігати в МСБО 19. Натомість П(С)БО 26 деталізує, які виплати до якої групи включаються, та дає визначення окремих термінів. Через розширену нормативно-правову базу обліку оплати праці, не існує чіткої систематизованої основи, яка б була б рекомендована для єдиного загальнодержавного рівня використання в системі бухгалтерського обліку оплати праці.

4. У МСБО 19 ґрунтовніше розглянуті аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам. На відміну від П(С)БО 26, який включає тільки заробітну плату, премії та виплати за невідпрацьований час, МСБО 19 також включає у даний аспект компенсації за відсутність працівників, виплати пов'язані з участю працівників у прибутку підприємства та негрошові пільги у формі надання житла, автомобілів, безплатних та субсидованих товарів, медичного обслуговування [1, с. 246].

5. Що стосується структури виплат працівникам, то за П(С)БО 26 вони включають: поточні виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, виплати при звільненні та інші довгострокові виплати. Згідно МСБО 19 структура виплат працівникам має такий вигляд: короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати при звільненні та інші довгострокові виплати працівникам. За

МСБО 19 їх чотири, і до кожної з них встановлено певні вимоги. Наочно структуру виплат працівникам підприємств відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам» можемо спостерігати на рис. 1.

Більш детальна класифікація цих витрат відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам» наведена у таблиці 2.

Розглянемо елемент структури «Короткострокові виплати працівникам» та деякі його складники більш детально.

За МСБО 19 до короткострокових виплат працівникам відносяться преміювання та участь у прибутках підприємства, за якими деякі чи всі працівники отримують певну надбавку до основної заробітної плати. Якщо премії та інші заохочувальні виплати є складниками й П(С)БО 26, то участь у прибутках підприємства є відмінною рисою у міжнародних та національних стандартах.

В Україні, на жаль, програми участі у прибутках ще не отримали визнання та досить широкого поширення. У першу чергу це пов'язано з відсутністю інтересу українських підприємців надавати певні надбавки або бонуси працівникам, при цьому показуючи високий показник прибутку, який потягне за собою сплату більшої кількості податків до бюджету. Цей факт визначає необхідність модернізувати вітчизняне законодавство, враховуючи досвід європейських країн щодо системи податкових пільг [2, с. 123].

6. П(С)БО 26 визначає методологію формування інформації, пов'язаної з виплатами працівникам, за виконані роботи, як в грошовій, так і не грошовій формах, та її доцільне розкриття у фінансовій звітності. Що стосується МСБО 19, на відміну від національного стандарту, його основною метою є визначення бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам, через це необхідність повного розкриття інформації про виплати працівникам у примітках до фінансової звітності є недоцільною [7, с. 118].

7. П(С)БО 26 по своїй суті використовується роботодавцями – підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) для обліку всіх виплат працівникам, натомість МСБО 19 виключає виплати працівників, до яких застосовується МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій».

Проаналізувавши П(С)БО 26 та МСБО 19, можемо сказати, що цілком очевидно, що норми національних стандартів розроблені на основі міжнародних. Необхідність гармонізації обліку є цілком обґрунтованою, адже зближення національної і міжнародної облікових систем за допомогою доповнення національних стандартів обліку та узгодження їх з міжнародними стандартами, зробить фінансову звітність вітчизняних суб'єктів

господарювання більш прозорою та надійною, в першу чергу для інвесторів, відкриє та збільшить можливості залучення Україною додаткового капіталу та виходу на міжнародні ринки капіталу.

У результаті проведеного дослідження розроблені шляхи гармонізації обліку в частині оплати праці, які полягають у наступному:

– доповнити П(С)БО 26 визначенням поняття «виплати працівникам» аналогічно до МСБО 19, для більшої деталізації та безпосереднього тлумачення назви даного положення [10];

– відповідно до МСБО 19 ґрунтовніше розкрити аспекти обліку розрахунків за виплатами працівникам у П(С)БО 26, доповнивши підпункти щодо застосування пільг у формі надання житла, автомобілів, безоплатних або субсидованих товарів (послуг) та медичного обслуговування, надання можливості участі працівників у прибутках підприємства [1, с. 246];

– на базі міжнародного досвіду ведення бухгалтерського обліку у сфері розрахунків з оплати праці спростити вітчизняну облікову практику, яка розглядає зобов'язання з виплат працівникам та соціальне страхування як окремі статті виплат, об'єднавши їх у одну згідно з короткостроковими виплатами МСБО 19;

– незважаючи на П(С)БО 11 «Зобов'язання», яке використовує це поняття, додати до вітчизняних стандартів ведення бухгалтерського обліку статтю резервів на виплату відпусток працівникам, яка призведе до ефективнішого планування

витрат підприємства та прогнозування майбутніх перспектив для подальшої діяльності господарюючого суб'єкта. Дана пропозиція повністю узгоджується з міжнародною практикою, а саме з МСБО 19, який наводить обґрунтовану необхідність і порядок формування забезпечення на оплату відпусток працівникам;

– для гармонізації національних стандартів обліку з міжнародними пропонуємо додати до П(С)БО 26 ілюстративні приклади, щодо виплат працівникам за наявними категоріями відповідно до МСБО 19, які б сприяли більшій зрозумілості та прозорості цього положення.

Висновки з проведеного дослідження. Зіставивши вимоги до ведення обліку розрахунків з оплати праці відповідно до П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та МСБО 19 «Виплати працівникам», можемо зробити висновок, що подальша уніфікація ведення бухгалтерського обліку є неминучою та необхідною. На шляху до уніфікації бухгалтерського обліку вітчизняні нормативно-правові документи з цього питання потребують подальшого удосконалення та змін. Для пришвидшення цього процесу нині є необхідним удосконалити та розширити національний стандарт П(С)БО 26 з метою практичної зрозумілості та деталізації. Крім того, слід скористатися міжнародним досвідом у питанні об'єднання даних виплат в єдину категорію, переглянувши категорії виплат працівників не тільки на теоретичному, а і на практичному рівнях. Основною рекомендацією є детальне розроблення



Рис. 1. Структура виплат працівникам підприємств відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам»

Джерело: розроблено авторами на основі [10–11]

**Класифікація витрат, пов'язаних із виплатами працівникам
відповідно до МСБО 19 «Виплати працівникам» та П(С)БО 26 «Виплати працівникам»**

Структура виплат працівникам	
За МСБО 19 «Виплати працівникам»	За П(С)БО 26 «Виплати працівникам»
1. Короткострокові виплати працівникам, якщо очікується, що вони будуть повністю сплачені в повному обсязі протягом 12 місяців після закінчення річного звітного періоду, в якому працівники надавали відповідні послуги:	1. Поточні виплати працівникам – виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців:
1. Заробітна плата працівникам та внески на соціальне забезпечення 2. Короткострокові компенсації за відсутність (оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність) 3. Участь у прибутку та преміюванні 4. Негрошові пільги теперішнім працівникам: – медичне обслуговування; – надання житла; – надання автомобілів; – надання безкоштовних чи субсидованих товарів або послуг.	1. Заробітна плата за окладами і тарифами 2. Інші нарахування з оплати праці 3. Виплати за невідпрацьований час: – щорічні відпустки, – інший оплачуваний невідпрацьований час 4. –Премії та інші заохочувальні виплати
2.–Виплати після закінчення трудової діяльності	2.–Виплати після закінчення трудової діяльності
1. Пенсії (наприклад, пенсії та разові виплати при виході на пенсію); 2. Інші виплати після закінчення трудової діяльності: – страхування життя після закінчення трудової діяльності; – медичне обслуговування після закінчення трудової діяльності.	Здійснюються за кожною програмою виплат після закінчення трудової діяльності
3. Інші довгострокові виплати працівникам	3. Інші виплати працівникам
1. Додаткові оплачувані періоди відсутності на роботі: – довгострокові відпустки за вислугу років; – оплачувані академічні відпустки. 2. Виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років 3. Виплати за тривалою непрацездатністю	1. Інші довгострокові виплати працівникам.
4. Виплати у разі звільнення	4. Виплати у разі звільнення
	5. Виплати інструментами власного капіталу підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [10–11]

пояснюючих та рекомендаційних нормативних актів, удосконалення вітчизняних положень наочними ситуаційними прикладами бухгалтерського обліку, аналогічно до міжнародних стандартів, які на готових прикладах та типових ситуаціях дадуть можливість краще зрозуміти структуру цього питання та механізми багатьох облікових операцій, розтлумачать термінологічний словник цього положення наочно, поглиблять розуміння обліку розрахунків за виплатами працівникам, а головне, зроблять основні нормативні акти стосовно обліку більш зрозумілими та прозорими. Об'єднавши національний та міжнародний досвід ведення бухгалтерського обліку у цьому напрямі, ми зможемо повністю перейти на загальновизначений міжнародний рівень і покласти край суперечностям в обліку розрахунків з оплати праці. Запропоновані шляхи щодо гармонізації національних стандартів з міжнародними полегшать подальшу міжнародну співпрацю України з іншими країнами та забезпечать прозорість фінансової інформації. Ці зміни

стануть початком переходу української системи ведення бухгалтерського обліку на якісно новий ступінь розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. Київ: НУХТ, 2012. 335 с.
2. Миронова Ю.Ю. Проблеми організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. *Економіка і регіон*. 2016. № 1(56). С. 121–126.
3. Овсюк Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків з оплати праці в контексті застосування вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2014. Вип. 1. С. 160–167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2014_1_21 (дата звернення: 29.10.2019).
4. Овсюк Н.В. Виплати працівникам за П(С)БО 26 та МСФЗ (IAS) 19: порівняльний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. Житомир: ЖДТУ, 2012. № 3(24). С. 360–368.

5. Питула В.І. Актварна оцінка виплат працівникам у системі управління персоналом в контексті міжнародної практики. *Облік і фінанси*. 2012. № 1. С. 67–72.

6. Тивончук С.В. Гармонізація національної системи розрахунків з оплати праці за міжнародними стандартами. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10(4). С. 229–236.

7. Черкашина Т.В., Бірук А.С. Гармонізація обліку заробітної плати на підприємствах за міжнародними стандартами. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: зб. матеріалів IV міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, 28 грудня 2018 р. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 117–120. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/33086> (дата звернення: 29.10.2019).

8. Шевченко А. Облік виплат працівникам за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. Вип. 35(2). С. 52–58 URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_35\(2\)_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_35(2)_11) (дата звернення: 29.10.2019).

9. Ярмолюк О.Ф. Удосконалення облікового забезпечення управління виплатами працівникам підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2947> (дата звернення: 29.10.2019).

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011 (дата звернення: 29.10.2019).

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03> (дата звернення: 29.10.2019).

REFERENCES:

1. Zholner I. V. (2012) *Finansovyj oblik za mizhnarodnymy ta nacionalnymy standartamy: navch. posib.* [Financial Accounting by International and National Standards: tutorial]. Kyiv: NUKHT. (in Ukrainian)

2. Myronova Y. Y. (2016) *Problemy orghanizaciji obliku rozrakhunkiv z oplaty praci na pidpryjemstvi.* [Problems of the organization of accounting of payments on labor at the enterprise]. *Economy and region*, no. 1 (56), pp. 121–126.

3. Ovsyuk N. V. (2014) *Bukhghalterskyj oblik rozrakhunkiv z oplaty praci v konteksti zastosuvannja vymogh mizhnarodnykh standartiv finansovoji zvitnosti.* [Accounting of payroll calculations in the context of application of International Financial Reporting Standards]. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*,

vol. 1, pp. 160–167. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2014_1_21 (accessed 29 October 2019).

4. Ovsyuk N. V. (2012) *Vyplaty pracivnykam za PSBO 26 ta MSFZ (IAS) 19: porivnjajnyj aspekt.* [Employee benefits under NFRS 26 and IFRS 19: comparative aspect]. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*, no. 3 (24), pp. 360–368.

5. Pritula V. I. (2012) *Aktuarna ocinka vyplat pracivnykam u systemi upravlinnja personalom v konteksti mizhnarodnoji praktyky.* [Actuarial assessment of employee benefits in the personnel management system in the context of international practice]. *Accounting and Finance*, no. 1, pp. 67–72.

6. Tivonchuk S. V. (2013) *Gharmonizacija nacionalnoji systemy rozrakhunkiv z oplaty praci za mizhnarodnymy standartamy.* [Harmonization of the national system of payments on international standards]. *Economic sciences. Series: Accounting and Finance*, vol. 10 (4), pp. 229–236.

7. Cherkashina T. V., Biruk A. S. (2018) *Gharmonizacija nacionalnoji systemy rozrakhunkiv z oplaty praci za mizhnarodnymy standartamy.* [Harmonization of wage accounting at enterprises according to international standards]. Proceedings of the *Accounting, taxation and control: theory and methodology: collection of materials of IV international scientific-practical Internet-conference (Ukraine, Ternopil, December 28, 2018)*, Ternopil: TNEU pp. 117–120. Available at: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/33086> (accessed 29 October 2019).

8. Shevchenko A. (2013) *Oblik vyplat pracivnykam za mizhnarodnymy ta nacionalnymy standartamy bukhghalterskogo obliku.* [Accounting of employee benefits by International and National Accounting Standards]. *Collection of scientific works of Cherkassy state technological university. Economic Sciences Series*, vol. 35 (2), pp. 52–58. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_35\(2\)_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2013_35(2)_11) (accessed 29 October 2019).

9. Yarmolyuk O. F. (2014) *Udoskonalennja oblikovogho zabezpechennja upravlinnja vyplatamy pracivnykam pidpryjemstva.* [Improvement of accounting management of payments to employees of the enterprise]. *An efficient economy*, no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2947> (accessed 29 October 2019).

10. International Accounting Standard 19 «Employee Benefits» (in Ukrainian). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011 (accessed 29 October 2019).

11. Regulation (Standard) of Accounting 26 «Employee Benefits» (2003, October 28). *Mynysterstvo finansiv Ukrajiny*, 601 (in Ukrainian). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03> (accessed 29 October 2019).

Radeva OlgaCandidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Zaporizhzhia National University**Gnidkova Anastasiya**Student
Zaporizhzhia National University**HARMONIZATION OF THE NATIONAL PAYMENTS SYSTEM OF PAY
BASED ON INTERNATIONAL STANDARDS**

The purpose of the article. To explore the efficiency of organization of the existing accounting system in Ukraine according to the national legal framework; to compare national and international standards in parallel with Ukrainian IFRS IAS 26 Employee Benefits and IFRS IAS 19 Employee Benefits; to analyze the appropriateness of moving from national accounting standards to international; to devise ways of harmonization accounting system for the part for calculations.

Methodology. The article is based on such methodologies as theoretical generalization, method of structural analysis, synthesis, methods of statistical and comparative analysis.

Results. The author concludes that further accounting harmonization is inevitable and indispensable. Legal normative documents on the subject are in need of improvement towards accounting harmonization. To accelerate harmonization currently Ukrainian IFRS, IAS 26 should be improved and expanded to ensure its comprehensibility and completeness. The study demonstrated that experience should be drawn from international accounting organization in unification of employee benefits by making changes not only theoretically but at the practical level. The main recommendation of the article is accurate legislation development by improving national system with case examples according to international standards. It was found that studying typical situations, model examples would improve understanding of the accounting frameworks and transactions, would clearly interpret the terminology of IAS, would deepen comprehensibility of employee benefits. The author concludes that by bringing together national and international experience in accounting Ukrainian accounting system would be correspond to international and there would be no more disputes in accounting system for the part for calculations.

Practical Implications. The author points out those national standards were derived from international standards. The necessity of harmonizing the national remuneration system accordingly to the international accounting standards is entirely appropriate because convergence of the national and international accounting systems by expanding and harmonizing national accounting standards would clarify and secure national economic entities' financial statements in the first place for investors, would pave the way for the raising additional capital and accessing to international capital markets. The proposed solutions of harmonization of national and international standards would simplify further international cooperation of Ukraine with other countries and would lead to further transformation of Ukrainian accounting system to a qualitatively new level of development.

Value / originality. In this article comparisons are made between national and international accounting standards in the payroll calculations. It analyses the need for more-in-depth and faster implementation of the international standards into the national accounting practice. The author compares characteristics of main structural features of IFRS, IAS 19 Employee Benefits and Ukrainian IFRS IAS 26 Employee Benefits and defines the main differences and mismatches in international and national accounting methodology. It clearly defines the term Employee Benefits, its structure and key features. It confirms the necessity of harmonizing the national remuneration system accordingly to the international accounting standards. It offers number of ways to harmonize accounting system for the part for calculations.

FOREIGN AND UKRAINIAN EXPERIENCE OF EMPLOYEE MOTIVATION ACCOUNTING

ЗАРУБІЖНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ОБЛІКУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

The article discusses the main existing types of motivation incentives for employees. Both material and non-material incentives were highlighted among them. The incentive system for workers in countries such as the United States of America, Japan and some countries of the European Union is described. The relationship between cultural values of the inhabitants of these countries and their preferred types of encouragement is considered. And the most desirable types of intangible incentives among employees of the American companies are also studied. It is noted that the creation of an effective incentive system involves not only the payment of bonus remuneration, but also contributes to the interest of employees in the results of their work and significantly encourages them to participate in the development of the enterprise. The difference between the concepts of "stimulating payments" and "labor stimulation" is given. The IAS 19 "Employee Benefits" is considered and compared with Ukrainian standards. The necessity for Ukraine to adopt foreign experience to solve the existing difficulties is justified.

Key words: employee benefit accounting, perks, perquisites, bonus award, incentives.

В статті розглянуті основні існуючі види мотивуючих заохочень для працівників. Серед яких були виділені як матеріальні, так і нематеріальні.

Описана система стимулювання працівників в таких країнах, як Соединенные Штаты Америки, Япония и некоторые страны Европейского Союза. Рассмотрена связь между культурными ценностями жителями данных стран и предпочтительными ими видами поощрения. А также изучены наиболее желаемые виды нематериальных поощрений среди работников американских компаний. Отмечено, что создание эффективной системы поощрения, предполагает не только выплату премиальных вознаграждений, но и способствует заинтересованности работников в результатах своего труда и в значительной мере побуждает их участвовать в процессе развития предприятия. Приведенная разница между понятиями «стимулирующие выплаты» и «стимулирование труда». Рассмотрен международный стандарт финансовой отчетности IAS 19 «Вознаграждения работникам» и сравнен с украинскими стандартами. Обоснована необходимость для Украины в перенимании зарубежного опыта для решения имеющихся трудностей.

Ключевые слова: учет вознаграждений работникам, надбавки, льготы, премии, поощрения.

UDC 657.471.12

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-110>

Rozit Tatiana

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Statistics, Accounting and Audit
V.N. Karazin Kharkiv National University

Travkina Karyna

Student
V.N. Karazin Kharkiv National University

У статті розглянуті основні існуючі види мотивуючих заохочень для працівників. Серед яких були виділені як матеріальні, так і нематеріальні. Досліджене українське законодавство, а також література вказали на те, що премія є частиною заробітної плати. Описана система стимулювання працівників в таких країнах, як Сполучені Штати Америки, Японія і деякі країни Європейського Союзу. Виявлено що в цих країнах найбільш розповсюдженими є нематеріальне стимулювання. Розглянуто зв'язок між культурними цінностями жителями цих країн і переважними ними видами заохочення. Виявлено, що для країн з британо-американської моделлю обліку найбажанішим заохоченням є оплата навчання та підвищення кваліфікації робітника. Також вивчені найбільш бажані види нематеріальних заохочень серед працівників великих американських компаній. В той час як в країнах з континентальною моделлю обліку і перше місце постає такий «бенефіт» як отримання чеків на придбання товарів в магазинах-партнерах, а матеріальне стимулювання є звичним лише два рази на рік перед Різдом та наприкінці весни, для того щоб робітник міг дозволити собі літню відпустку. Японія хоча і входить до континентальної моделі обліку, але тут є чітка відмінність у бажаних заохоченнях. Так на перше місце для робітників Японії постає піклування про здоров'я, але при цьому не фізичне, а духовне. Відзначено, що створення ефективної системи заохочення, передбачає не тільки виплату преміальних винагород, а й сприяє зацікавленості працівників у результатах своєї праці і в значній мірі спонукає їх брати участь в процесі розвитку підприємства. Наведена різниця між поняттями «стимулюючі виплати» і «стимулювання праці». Розглянуто міжнародний стандарт фінансової звітності IAS 19 «Виплати працівникам» та порівняний з українськими стандартами. Обґрунтовано необхідність для України перейняття закордонного досвіду для вирішення наявних труднощів. Головною проблемою в цьому питанні для України залишається низький рівень заробітних плат, що робить матеріальне заохочення більш ціннішим для робітників, в той час як увесь світ признав, що на перше місце необхідно виводити нематеріальне стимулювання, оскільки саме воно несе найбільшу двосторонню вигоду, як роботодавцю так і робітнику.

Ключові слова: облік винагород працівникам, надбавки, пільги, премії, заохочення.

Problem statement. In modern conditions of development of Ukrainian society, it is very important not to lose labor force in the country and to be able to properly stimulate workers to work in our own enterprises. It should be noted that the stimulation can be both material and by providing various non-monetary benefits for workers. The second type is widely applicable in Europe, the USA and Japan. But along with this, the question of choosing an accounting model of labor stimulation costs arises, because intangible incentives are much different from the monetary form of incentives. For accounting in Ukraine, this issue is still quite unexplored.

Analysis of recent research and publications.

The classics such as A. Smith, F. Gilbret, A. Maslow,

F. Herzberg, A. Afonin, R. Owen, D. McGregor, V. Vrum and others have made significant contributions to the development of issues related to the motivation of work. There can be distinguished the researchers in Ukraine, such as: Mashkov K. E. [1], Kovalenko O. O. [2], Kovalenko S. V. [2]. Also the research of Robert Klonoski [3], an American scientist, was considered.

Formulation of the problem. The purpose of the article is to highlight foreign experience of intangible incentive and the practice of accounting, considering the possibilities of borrowing experience for Ukrainian workers.

Research statement. Today, in addition to the usual cash bonuses (material incentives), such forms

of rewards as a package of additional free rewards are gaining popularity. But such a practice is widely used only abroad, and in Ukrainian realities the material incentives dominate, the practice of non-material incentives is used mainly in large companies.

Having examined the Ukrainian legislation, it should be noted that according to Article 97 of the Labor Code of Ukraine, commercial organizations determine the amount of wages to employees independently. The specific sizes of tariff rates and piece-rates for workers, official salaries of employees, as well as allowances, surcharges, bonuses and remuneration are established by the owner or his authorized body, taking into account the requirements provided in part two of this article [4].

Accordingly, the question of the relationship between cash bonus and wages arises. K. Mashkov makes arguments and concludes that the bonus is part of the salary, since it is part of its structure (namely, additional salary and other incentive and compensation payments), but is not included in the basic salary [1, p. 114]. This thesis means that material bonuses can be an additional reward for labor in excess of established norms, but the question of stimulating labor remains open.

The studied legislation also indicates that a huge drawback is the lack of a definition of the concepts of "incentive payments" and "labor stimulation" in the legislative framework. Very often this leads to the fact that in practice the idea of the place of incentive payments in the organization among employees and employers often does not coincide. It is imperative to understand the difference between these concepts. Under the incentive of workers refers to measures that are aimed at increasing the profits of the organization by increasing the efficiency and quality of workers. While the concept of "material incentives for employees" follows from the need to increase the profits of the organization. Therefore, directly on the basis of the profit received, it is possible to form material incentive funds for workers. Consequently, the concept of "stimulation" is not limited only to the material factor, but includes other forms of encouragement.

Ukrainian legislation also does not provide a clear list of incentive payments. They can be established exclusively in the collective agreement or internal regulatory document of the organization. But, based on the situation, their design requires detailed study in order to justify it, since this is connected with tax risks, very often this moment remains fully unlit. Today, the most common types of incentives for employees include: bonuses, medical insurance, social benefits (payment of meals, training, utilities, rental housing), financial assistance for the main vacation, payment for mobile communications.

Returning to foreign experience, international standards should be considered. So, the main

standard that defines the procedure for accounting for employee benefits is IAS 19 "Employee Benefits" [5], while it complements an entirely different standard – IAS 26 "Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans" [6]. In accordance with IAS 19 the employee benefits are all forms of compensation that the company provides employees in exchange for the services they provide or termination of the employment agreement. Unlike Ukrainian standards, IAS 19 demonstrates the separation of 4 types of pay obligations. There are short-term, long-term, post-employment and termination benefits (fig. 1).

Short-term employee benefits according to IAS 19 are divided into groups: wages, salaries, social security contribution; short-term paid leave; profit sharing and/or bonuses; non-monetary benefits. Short-term employee benefits according IAS 19 are recognized as a liability with a simultaneous accrual of expenses. At the same time, the following entries are made in accounting:

- 1) recognition in accounting of labor costs:
Debit "Personnel costs (labor remuneration)"
Credit "Liabilities for Employee compensation";
- 2) payment of employee benefits:
Debit "Liabilities for Employee compensation"
Credit "Cash".

The United States refers to countries with a British-American accounting model, which means that the payment of various training courses and the education of a worker are considered to be desirable intangible incentives for workers to work in the USA. It can be language courses, driver's education or even getting a master's degree in a chosen specialty. The professional growth of the employee is highly appreciated not only by the employer, but also by the worker himself. By far, the highest level of employee incentive is the provision of the possibility of owning, albeit a small, but still a share of shares. But for this type of incentive, an employee must meet a number of criteria, for example, the service life of an enterprise is more than 20 years. According to an American analytical research [7], the respondents were top managers of large companies, the desired "benefits" include full health insurance not only for the worker, but also for his family (56%) and full payment of the worker's vacation (44%). Robert Klonoski approves that "Benefits" are offered to employees because they promote job satisfaction and increase organizational commitment [3, p. 53].

EU countries have a continental accounting system. An unprecedented model of labor incentives is very common there; its essence is that the high level of wages performs the functions of labor incentives. So, with material payments workers in Austria have only two additional wages per year (in the winter before Christmas, and in late spring, before

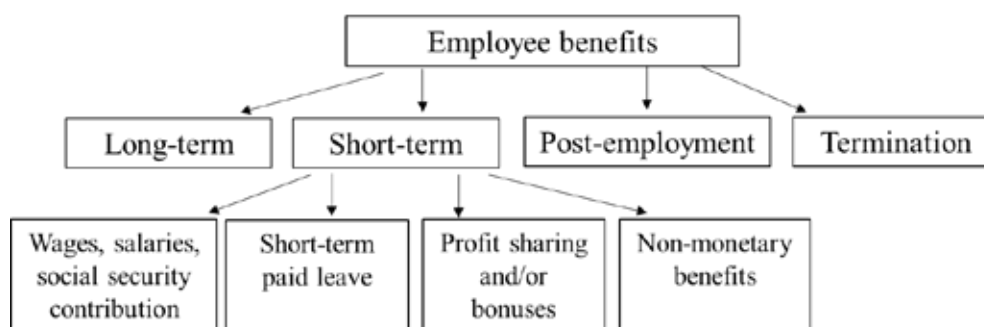


Fig. 1. Categories of employee benefits

Source: [5]

vacation). Labor efficiency of workers is stimulated by additional free payments – “Benefits”. Hungarian commercial enterprises have agreements with supermarket chains, such as Spar, under the terms of which the best employees of the month have improved their labor productivity; they receive checks in the amount of 10,000 – 30,000 Hungarian forints which can be spent for paying goods in this particular supermarket chain.

Japan is also a country with a continental accounting model, but it uses non-standard forms of synthesis of material and non-material labor incentives in practice, ensuring the possibility to achieve a rapid industrial upsurge unknown in Europe and the USA on a qualitatively different paradigm of social development [2, p. 96]. The main advantage among intangible labor incentives in Japan is provided to support the health of the employee (physical and spiritual), not only medical insurance, but also the purchase of membership cards for sports classes, visiting psychologists.

Conclusions from the research. The Ukrainian workers have significant potential and are recognized in the world as one of the most hardworking nations. The level of wages in Ukraine is quite low, and this leads to the fact that the main form of employee labor incentives are material rewards such as bonuses. But the world has proven that intangible incentives are much more effective. It includes medical insurance, social benefits, payment for mobile communications or transport, and more. A properly formed set of “benefits” for employees will not only help in attracting the best labor force in own business, but also will give a

clear understanding that the motivation of their own workers leads to an increase in the income of the enterprise.

REFERENCES:

1. Mashkov K. E. (2016) Premiyuvannya yak riznovid zaohochennya pratsivnikov [Bonus awards as a variety of incentives for workers]. Bulletin of the Kherson State University, no. 3, pp. 113-115.
2. Kovalenko O. O., Kovalenko S. V. (2016) Dinamichna sistema individualnih pokaznikov premiyuvannya yak suchasnyy instrument motivatsiyi efektyvnoyi pratsi spetsialistiv [Dynamic system of individual indicators premiation as a modern motivation instrument effective work of specialists] Bulletin of economic science of Ukraine. no. 2, pp. 95-99.
3. Robert Klonoski (2016) Defining Employee Benefits: A Managerial Perspective International Journal of Human Resource Studies, vol. 6, no. 2, pp. 52-63
4. The Labor Code of Ukraine: Law of Ukraine. Date of Entry into Force: June 1, 1972 № 322-VIII, Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/322-08> (accessed 10 November 2019).
5. IAS 19 Employee Benefits. Available at: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-19-employee-benefits> (accessed 16 November 2019).
6. IAS 26 Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans. Available at: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias26> (accessed 16 November 2019).
7. Which benefits do employees find most financially beneficial? Available at: <https://www.journalofaccountancy.com/news/2018/nov/top-employee-benefits-201820002.html> (accessed 1 November 2019).

Rozit TatianaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Statistics, Accounting and Audit
V.N. Karazin Kharkiv National University**Travkina Karyna**Student
V.N. Karazin Kharkiv National University**FOREIGN AND UKRAINIAN EXPERIENCE OF EMPLOYEE MOTIVATION ACCOUNTING**

The purpose of the article. The purpose of the article is to consider the types of employee incentives for the enterprise. As well as a detailed study of non-material incentives for workers and, having cited the experience of the USA, EU and Japan, demonstration of the importance of using this type of motivation.

Methodology. In this study, various methods are used, among which it is necessary to single out a comparative method, grouping, systematization and generalization of Internet resources. And also the article considered a very significant element of the accounting method such as double entry.

Results. The practical significance of the theoretical principles, conclusions and recommendations formulated by the author lies in the fact that they can serve as the basis for understanding the significance of non-material stimulation of workers. Also, after studying IAS 19, we identified the main types of non-financial incentives such as: bonuses, medical insurance, social benefits (payment of meals, training, utilities, rental housing), financial assistance for the main vacation, payment for mobile communications. The experience of such countries with both a continental accounting model and with the British-American is considered. It was revealed that while in the USA the payment of training and the development of employee skills is more desirable, in the EU countries the emphasis is on the personal needs of the employee. Japanese workers prefer mental and spiritual health as "benefits." The importance of non-material incentives is recognized worldwide. For Ukraine, this experience is very important. So, having overcome the low level of salaries at which the main motivation today is cash bonuses, Ukrainian companies will need to formulate the most suitable package of additional benefits that will motivate the employee to increase productivity. It will also help employers consolidate the loyalty of their most valuable employees and of course increase their profits.

Practical implications. The study revealed that a properly formed set of "benefits" for employees will not only help to attract the best workforce in their own business and increase employee loyalty, but also will give a clear understanding that the motivation of their employees leads to an increase in the income of the enterprise.

Value/originality. It consists in a theoretical generalization of the essence of intangible incentives for workers and deepening the scientific and methodological provisions of their research. The main results containing elements of scientific novelty are: apparatus for the study of motivation, the study of the relationship of employee incentives and future income of the company. Determining that the creation of an effective incentive system involves not only the payment of bonus remuneration, but also contributes to the interest of employees in the results of their work and significantly encourages them to participate in the development of the enterprise.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE STATE FINANCIAL AUDIT OF ACTIVITIES OF PUBLIC ECONOMY SECTOR

Зараз для України дуже важливо мати достовірну та об'єктивну інформацію про ефективність використання державних коштів та майна бюджетними установами. Ефективне управління державними фінансами – основа стабільної економіки країни, її зростання та безпеки. Адже в сучасних умовах ринкової економіки, коли Україна ввійшла до Асоціації, тісно співпрацює з ЄС та МВФ, важливо запровадити міжнародні стандарти обліку та практику проведення державного аудиту, що сприятиме конкурентоспроможності держави на міжнародному ринку. Модернізація державних фінансів – обов'язкова умова євроінтеграційних процесів та майбутнього економічного розвитку України та її фінансової незалежності та безпеки. З погляду на збільшення тіньового сектору економіки, та безпосередньо випадків шахрайства та розкрадання бюджетних коштів, державного майна. Державний фінансовий аудит, покликаний покращити рівень фінансової дисципліни у використанні бюджетних коштів. Створення дієвої та прозорої системи контролю за використанням коштів бюджету – важлива умова забезпечення зростання української економіки. Оскільки Україна знаходиться на стадії розбудови ринкових відносин, то державний фінансовий контроль відіграє вирішальну роль в забезпеченні фінансової дисципліни. Це один із способів наповнення державного бюджету, спосіб економії держмайна та інструмент боротьби із економічними злочинами.

Ключові слова: державний фінансовий аудит, державне майно, бюджетні кошти, бюджетні установи.

Сейчас для Украины очень важно иметь достоверную и объективную информацию

об эффективности использования государственных средств и имущества бюджетными учреждениями. Эффективное управление государственными финансами – основа стабильной экономики страны, ее рост и безопасности. Ведь в современных условиях рыночной экономики, когда Украина вошла в Ассоциацию, тесно сотрудничает с ЕС и МВФ, важно внедрить международные стандарты учета и практику проведения государственного аудита, будет способствовать конкурентоспособности государства на международном рынке. Модернизация государственных финансов – обязательное условие евро интеграционных процессов и будущего экономического развития Украины и ее финансовой независимости и безопасности. С точки зрения увеличения теневого сектора экономики, и непосредственно случаев мошенничества и хищения бюджетных средств, государственного имущества. Государственный финансовый аудит, призванный улучшить уровень финансовой дисциплины в использовании бюджетных средств. Создание действенной и прозрачной системы контроля за использованием средств бюджета – важное условие обеспечения роста украинской экономики. Поскольку Украина находится на стадии развития рыночных отношениях, то государственный финансовый контроль играет решающую роль в обеспечении финансовой дисциплины. Это один из способов наполнения государственного бюджета, способ экономии госимущества и инструмент борьбы с экономическими преступлениями.

Ключевые слова: государственный финансовый аудит, государственное имущество, бюджетные средства, бюджетные учреждения.

УДК 657.6

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-111>

Савченко А.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри аудиту
та економічного аналізу
Університет державної фіскальної
служби України

Поляков В.М.

студент
Навчально-науковий інститут обліку,
аналізу та аудиту
Університет державної фіскальної
служби України

It is now very important for Ukraine to have accurate and objective information on the efficiency of use of public funds and property by budgetary institutions. Effective management of public finances is the basis of a stable economy of the country, its growth and security. After all, in the current conditions of a market economy, when Ukraine joined the Association, closely cooperates with the EU and the IMF, it is important to introduce international accounting standards and practices for conducting state audits, which will contribute to the country's competitiveness in the international market. The author analyzed the effectiveness modern forms of control in the public sector of the economy of Ukraine. Modernization of public finances is a prerequisite for European integration processes and the future economic development of Ukraine and its financial independence and security. In view of the increasing shadow economy, and directly the cases of fraud and embezzlement, state property, the state financial audit is intended to improve the level of financial discipline in the use of budgetary resources and to prevent fiscal misuse and crime. An important requirement to build a modern system of public financial control at all levels of management is to exercise control based on ensuring clear interaction and coordination of efforts all participants of financial and budgetary relations for solving problems of state financial control. Implementation of measures to improve control efficiency and responsibility for complying with budget legislation should be exercised by continuing to improve its financial control procedures compliance with budget legislation and implementation of the mechanism monitoring and evaluating the effectiveness of their control bodies authority. Creating an effective and transparent system of control over the use of budget funds is an important condition for ensuring the growth of the Ukrainian economy. As Ukraine is at the stage of building market relations, state financial control plays a decisive role in ensuring financial discipline. This is one way of filling the state budget, a way of saving state property and an instrument for combating economic crimes.

Key words: state financial audit, state property, budgetary funds, budgetary institutions.

Постановка проблеми. В Україні величезна кількість державних підприємств та установ, більшість з яких працює неефективно або знаходиться у стадії ліквідації. Всі вони вимагають фінансування з дер-

жавного бюджету, але доцільність та ефективність використання ними коштів потребує функціонування якісної та сучасної системи фінансового контролю, складовою якої є державний фінансовий аудит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Діяльність державного сектору вивчали О.В. Дейнека, М.О. Кравченко, С.В. Свірко тощо, а проблеми та перспективи впровадження державного фінансового аудиту в діяльність контролюючих органів досліджували О.Ю. Пушкарьова, О.О. Репетько, І.Б. Стефанюк, Є.М. Мних, Т.М. Письменна та ін.

Постановка завдання. Проаналізувати сучасний стан, порядок впровадження та проблеми. Оцінити перспективи розвитку державного фінансового аудиту в діяльності ДАСУ. Систематизувати та закріпити теоретичні знання з державного аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Більшість вітчизняних учених підкреслюють, що державний аудит – один з видів державного фінансового контролю, який запобігає фінансовим порушенням суб'єктами державного сектора економіки, дозволяє ефективно використовувати бюджетні кошти та правильно вести їх облік. Отже, мета проведення аудиту – перевірка законності та ефективності використання державних ресурсів. Він використовується для перевірки та аналізу показників фінансової, операційної та господарської діяльності, тобто, об'єкт аудиту – державне підприємство, яке отримує кошти з бюджету. Для досягнення поставленої мети потрібно виконати наступні завдання: оцінити рівень управління; виявити ризик і джерел підвищення ефективності управління; підготувати рекомендації для покращення показників діяльності, усунути порушення та недоліки та попередження в майбутньому.

При цьому джерела інформації аудиту: нормативно-правові акти, засновницькі та розпорядчі документи, фінансова і статистична звітність, матеріали попередніх перевірок, бухгалтерські документи, договори та контракти підприємства [4].

Методологічні особливості аудиту бюджетних підприємств полягає в вивченні, передусім, факторів ризику, пов'язаних з використанням коштів бюджету. Крім цього, кожен фактор ризику має бути досліджена на відповідність законодавчо-нормативним актам, виявлена їх обґрунтованість і доцільність, а також проведено порівняння запланованих показників з фактичними. Після цього аудитор має визначити ступінь впливу порушень на фінансово-господарську діяльність. При цьому аудитор важливо виявити зовнішні і внутрішні фактори ризику.

Незважаючи на ефективність використання такого виду аудиту для перевірок державних підприємств, його розвиток тільки розпочався, а сучасний стан має ряд проблем та невирішених організаційних питань.

Тобто, державний аудит потребує реформування і створення дієвої та сучасної системи, для чого необхідно:

– розробити концепцію аудиту та інформаційну базу;

– вдосконалити нормативно-правове забезпечення;

– розробити і впровадити нові стандарти і методи;

– розподілити функції і відповідальність органів в сфері контролю і аудиту;

– законодавчо закріпити за Рахунковою палатою статус вищого органу державного аудиту;

– покращити рівень підготовки та кваліфікації аудиторів;

– розробити критерії, які допомогли б оцінити ефективність аудиту.

Тобто в сучасних умовах ринкової економіки росте значення державного фінансового аудиту, який сприяє підвищенню ефективності діяльності державних установ, використання бюджетних коштів та удосконаленню системи управління.

Державна аудиторська служба (ДАСУ) – орган виконавчої влади, який реалізує політику держави у галузі фінансового контролю [1].

Для визначення пріоритетних напрямів удосконалення порядку державного аудиту, спочатку треба проаналізувати його сучасний стан та виявити позитивні та негативні тенденції діяльності Аудиторської служби.

Діяльність ДАСУ визначається низкою законодавчих актів: Бюджетним кодексом, ЗУ від 26.01.1993 № 2939-XII «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні», Постановою КМУ від 03.02.2016 № 43 «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» та іншими нормативно-правовими засадами [12].

У період 2007–2017 років ДАСУ здійснено 1305 аудитів діяльності, 489 аудитів бюджетних установ та 808 перевірок виконання бюджетних програм (рис. 1) [9].

У 2016 році спостерігається зростання питомої частки кількості аудитів у загальній кількості контрольних заходів з 30% на початку року до 41% наприкінці року. Тобто, фінансовий аудит починають застосовувати частіше. Це сприяє підвищенню ефективності діяльності установ та організацій.

Основні порушення законодавства, які виявляють органи ДАСУ при проведенні заходів: нецільові витрати державних ресурсів, незаконні витрати та недостачі [2].

Під час аудитів у 2018 році досліджено 679,5 млрд грн фінансових ресурсів та виявлено порушень на 15,9 млрд грн. Найпоширеніші порушення і недоліки:

– неефективне витрачання коштів та майна – 7,5 млрд грн;

– упущені вигоди – 8 млрд грн;

– незаконне використання ресурсів та їх втрата – 340,7 млн грн;

– порушення, які можуть викликати втрати в майбутньому – 68,9 млн грн.

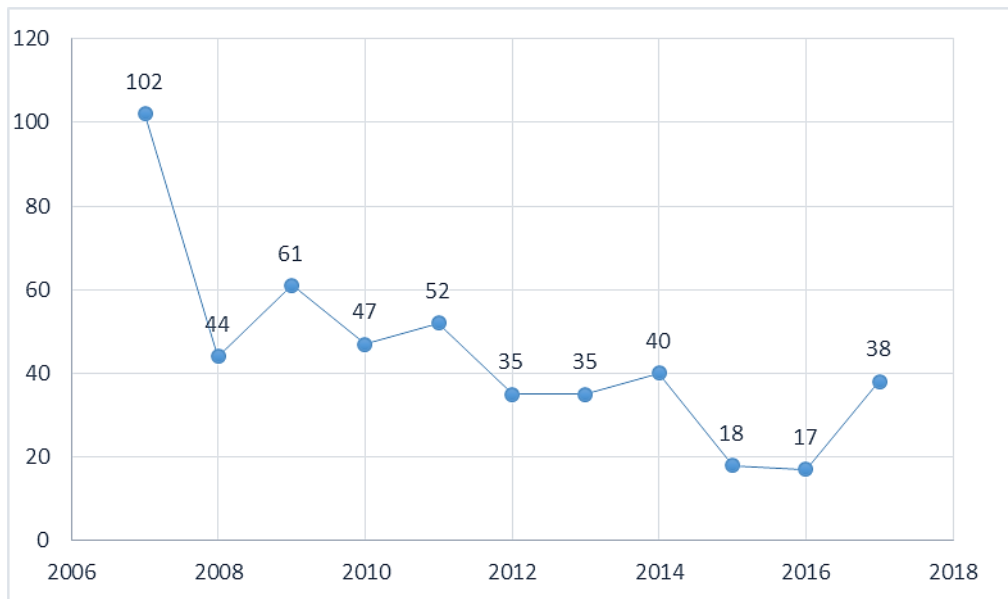


Рис. 1. Кількість державних фінансових аудитів діяльності державних підприємств у динаміці, 2007–2017 роки

Також аудиторською службою упереджено втрат на 463 млн грн, складено 596 аудиторських звітів та надано 3,9 тисяч рекомендацій [3].

Отже, кількість порушень, виявлених під час перевірок та аудитів ДАСУ, зменшується з кожним роком. Кількість нецільових витрат у 2014 році становила 160,5 млн. грн, а у 2017 – 81,1 млн. грн, тобто зменшились вдвічі. Незаконні витрати підприємств зменшились на 2765,5 млн грн, а недостачі – на 277,5 млн. грн. Тобто є економічний ефект від запровадження фінансового аудиту, як виду контролю. В 2017 році до бюджету відшкодовано 787,9 млн. грн. – як результат діяльності ДАСУ.

У 2015–2016 рр. у структурі контрольних заходів лідирує кількість проведених ревізій – 94%, фінансових аудитів – 3,5%, моніторинг держзакупівель – 2,5%. Така ситуація не відповідає вимогам реформування системи аудиту та фінансового контролю.

Тобто впровадження та використання державного аудиту має низку недоліків:

- не визначені загальні принципи, процедури та методи аудиту;
- на низькому рівні знаходиться інформаційне та програмне забезпечення;
- чітко не визначені функції, права, обов'язки аудиторів та їхня відповідальність за належне проведення аудиту;
- немає принципів і критеріїв з вибору об'єкту аудиту;
- не визначено, по якій формі мають складатися вихідні документи за результатами перевірки та для кого вони призначені взагалі;
- відсутні фахівці з належним рівнем професійної підготовки;

– неузгодженість та протиріччя у нормативно-законодавчих актах [7].

Зараз Україна переходить від ревізій до нефіскальних видів та методів контролю. Їхня мета – запобігання недолікам в діяльності і профілактика порушень, а не виявлення та покарання винних. Тому державні фінансові аудиторі повинні мати високий освітній та фаховий рівень.

Отже, сучасні форми контролю – ревізія та перевірки, неспроможні завадити фінансовим порушенням і неактуальні для сучасних потреб. Аналіз даних про результати діяльності органів Фінансової інспекції у 2007–2011 роках, тобто до впровадження методики проведення державного фінансового аудиту, свідчить про зростання кількості та обсягів порушень. [10].

Все це свідчить не про необхідність посилення контролю, а про застосування нових підходів, які б враховували сучасні тенденції розвитку фінансової галузі та економіки країни.

Майже 10 років тому в Україні було започатковано державний аудит діяльності суб'єктів господарювання бюджетних підприємств для виявлення упущень, проблем і недоліків не лише фінансового характеру, а й організаційного та законодавчого, які впливають на результати діяльності в наслідок помилкових рішень, збиткових договорів, нецільового використання бюджетних коштів, реалізації товарів за зниженими цінами. Тому економічний ефект від такого виду контролю навіть вищий, ніж від санкцій та штрафів ревізії [4].

Як підкреслювалось неодноразово, аудит більш прийнятний та сучасний метод фінансового контролю, ніж ревізія. Більшість країн світу вже давно використовують фінансовий аудит та аудит

ефективності. Наприклад, країни ЄС уніфікують законодавство відповідно міжнародним вимогам та директивам [6].

Згідно з міжнародною практикою, аудитор не повинен шукати помилки та нестачу коштів, як зараз, на жаль, проводиться фінансовий аудит в Україні. Досвід зарубіжних країн стосується, в першу чергу, підтвердження бухгалтерських звітів незалежними аудиторами [8].

Отже, Україна має вдосконалити свою систему проведення фінансовий аудит згідно міжнародних стандартів, одним з яких є Міжнародний стандарт аудиту 200 «Мета та загальні принципи аудиту фінансових звітів». Його мета – достовірність звітності.

На відміну від інших країн, в Україні недосконале законодавство та відсутній основний закон, що регулює діяльність аудиторів. Існує велика кількість постанов, наказів, методик, розпоряджень та законів, що доповнюють один одного, а прийняття нових скасовують чинність попередніх. Таким чином, бувають ситуації, коли на початку проведення державного фінансового аудиту фахівець складає програму аудиту та перевіряє діяльність підприємства відповідно до одних нормативно-правових актів, а рекомендації складає згідно вже нових прийнятих законів.

Отже, система управління державними установами неефективна, не відповідає вимогам національної економіки та не виконує соціальні та стратегічні функції, які на неї покладені, а тому потребує реформування.

Важливо пам'ятати, що головне завдання фінансового аудиту – допомогти підприємству правильно вести облік та ефективно і за призначенням використовувати кошти державного бюджету.

Таким чином, підводячи підсумки, можна окреслити основні проблеми державного фінансового аудиту:

- відсутність стандартів аудиту;
- відсутність дієвих методологічних рекомендацій;
- недостатня кількість кваліфікованих кадрів;
- низький рівень профілактики та недоліків в діяльності;
- відсутність спеціального програмного забезпечення;
- протиріччя і відсутність узгодженості в законодавчо-нормативних актах;
- низька відповідальність учасників бюджетного процесу.

Під час реформування фінансового аудиту слід враховувати виявлені проблеми та недоліки та всю увагу зосередити на їх виправленні. А також на впровадженні міжнародного досвіду в аудиторську діяльність [9].

Також потребує вирішення низка організаційних питань: кількість перевірок за рік, бо вони не

повинні перешкоджати виробничій діяльності підприємств та установ, розподіл обов'язків працівників і встановлення меж їх повноважень. Законодавча база діяльності ДАСУ має відповідати вимогам ЄС до управління державними фінансами, а також базовим засадам Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів.

Отже, основні напрями реформування системи аудиту бюджетних установ: формування нових та вдосконалення існуючих методів контролю та вдосконалення організаційних структур фінансового аудиту.

Тому необхідно:

- розробити комплекс заходів щодо оформлення звітів фінансового аудиту, які б відповідали чинним нормативним актам;
- застосовувати електронні технології та спеціалізоване програмне забезпечення;
- ввести в дію систему електронного обміну документами.

Всі вищеперелічені заходи та пропозиції важливо застосовувати та впроваджувати в комплексі для вдосконалення та підвищення ефективності проведення державного фінансового аудиту та контролю взагалі [2].

Перші кроки у вдосконалення діяльності ДФІ, КРУ та ДАСУ зроблено. Постановою КМУ від 28.10.2015 № 868 створено Державну аудиторську службу шляхом реорганізації Державної фінансової інспекції. У 2016 році створили п'ять офісів ДАСУ з 27 ДФІ.

У перспективі, для створення ефективної системи державного аудиту, потрібно вдосконалити правові засади його діяльності та методологічне забезпечення шляхом співпраці з Міжнародною федерацією бухгалтерів та використанням практики ЄС щодо аудиту в державній сфері. Ще одна суттєва проблема, яка вимагає негайного вирішення – кадрове забезпечення ДАСУ, який зараз укомплектована майже повністю з колишніх фінансових інспекторів, які звикли проводити ревізії. Тобто, потрібно організувати навчання аудиторів та курси підвищення кваліфікації, можливо, стажування за кордоном. Також, важливо, впроваджувати результати аудиту в діяльність державних підприємств та отримувати економічний ефект.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, незважаючи на те, що в Україні державний фінансовий аудит, на відміну від європейських країн, почали використовувати на практиці як складову частину контролю, десять років тому, коли весь сучасний світ уже створив та використовував систему аудиту під час оцінки ефективності діяльності підприємств всіх форм власності, впровадження аудиту має великі перспективи. Аудит відрізняється від ревізії, бо запобігає появи

порушень та недоліків. Крім цього, аудитори надають рекомендації, які в майбутньому допоможуть керівництву управляти підприємством. Тобто, мета аудиту – профілактика порушень, а не покарання. На жаль, більшість керівників бюджетних установ не сприймають таку систему. Отже, перед тим, як реформувати систему контролю, обліку або аудиту, необхідно змінити ставлення до ефективності діяльності, знизити рівень фінансових порушень, недослід та корупційних схем. Керівництво державних підприємств має бути зацікавлено у покращенні показників діяльності. Що стосується методики та порядку проведення аудиту, то необхідно удосконалити вітчизняне законодавство, систему навчання аудиторів високої кваліфікації, запроваджувати аудити частіше та застосовувати рекомендації на практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богданів І.О. Успіхи і невдачі державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання. Фінансовий контроль. 2017. № 4 (51). С. 25–32.
2. Владімірова Н.П. Напрями реформування державного фінансового контролю задля забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 16. С. 46–52.
3. Звіт ДАСУ за результатами діяльності за 2017/2018 роки. URL: <http://www.dkrs.gov.ua> (дата звернення: 10.11.2019).
4. Магута Р.М. Напрями вдосконалення державного фінансового контролю в Україні. Економічна наука. Економіка і держава. 2012. № 11. С. 94–97.
5. Мних Є.М. Державний фінансовий аудит: методологія і організація. Серія «Облік і фінанси». 2015. Випуск 9 (33). С. 419–426.
6. Письменна Т.В. Теоретичні засади державного фінансового контролю: вітчизняний і зарубіжний досвід. Світ фінансів. 2008. № 4. С. 130–138.
7. Пушкарьова О.Ю. Державний фінансовий аудит суб'єктів господарювання як пріоритетний напрямок діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2009. № 7. С. 160–164.
8. Пушкарьова О.Ю. Проблеми співіснування двох видів державного фінансового контролю: інспектування та державного фінансового аудиту. КНЕУ. 2017.
9. Репетько О.О. Пріоритетні напрями розвитку фінансового аудиту в сучасних умовах України. Механізми державного управління. Вісник Національної академії державного управління. 2016. № 2. С. 119–127.
10. Сотник О.Г. Особливості нормативно-правового регулювання державного аудиту в Україні та напрями його вдосконалення. Управління розвитком. 2011. № 2 (99). С. 173–175.
11. Шевчук О.Д., Мукоїд І.Л. Особливості проведення державного аудиту в Україні. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2014. № 4 (70). С. 230–234.

REFERENCES:

1. Bogdanov I. O. (2017) Uspikhy i nevdachi derzhavnoho finansovoho audytu subiektiv hospodariuvannia [Successes and failures of the state financial audit of economic entities]. *Finansovyi kontrol*. [Financial control], no. 4 (51). pp. 25–32.
2. Vladimirova N. P. (2016) [Areas of reforming state financial control to ensure the financial security of business entities]. *Ekonomichna nauka. Investytsii: praktyka ta dosvid*. [Economics. Investment: practice and experience], no. 16, pp. 46–52.
3. Zvit DASU za rezultatamy diialnosti za 2017/2018 roky [SASU activity report for 2017/2018]. URL: <http://www.dkrs.gov.ua> (accessed 10 November 2019).
4. Maguta R. M. (2012) Napriamy vdoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini. [Areas of improvement of the state financial control in Ukraine]. *Ekonomichna nauka. Ekonomika i derzhava* [Economics. Economy and the state]. No. 11. pp. 94–97 (in Ukrainian).
5. Mnykh E. M. (2015) Derzhavnyi finansovyi audyt : metodolohiia i orhanizatsiia. [State financial audit: methodology and organization]. *Seriia "Oblik i finansy"*. [Accounting and Finance Series], vol. 9 (33), no. 3, pp. 419–426.
6. Pysmenna T. V. (2008) Teoretychni zasady derzhavnoho finansovoho kontroliu: vitchyzniani i zarubizhnyi dosvid [Theoretical principles of state financial control: domestic and foreign experience]. *Svit finansiv*. [The world of finance], no. 4, pp. 130 – 138.
7. Pushkaryova O. Yu. (2009) Derzhavnyi finansovyi audyt subiektiv hospodariuvannia yak priorytetnyi napriamok diialnosti orhaniv derzhavnoi kontrolno-reviziinoi sluzhby [State financial audit of economic entities as a priority area of activity of bodies of state control and audit service]. *Derzhava ta rehiony. Seriia "Ekonomika ta pidpriemnytstvo"*. [State and regions. Economy and Entrepreneurship series], no. 7, pp. 160–164.
8. Pushkaryova A.Y. (2017) Problemy spivisnuvannia dvokh vydiv derzhavnoho finansovoho kontroliu: inspektuvannia ta derzhavnoho finansovoho audytu [Problems of coexistence of two types of state financial control: inspection and state financial audit] *KNEU*. (in Ukrainian).
9. Repetko O. O. (2016) Priorytetni napriamy rozvytku finansovoho audytu v suchasnykh umovakh Ukrainy. [Priority directions of financial audit development in modern conditions of Ukraine]. *Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia. Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia* [Mechanisms of public administration. Bulletin of the National Academy of Public Administration], no. 2, pp. 119–127.
10. Sotnik O. G. (2011) Osoblyvosti normatyvno-pravovoho rehuliuvannia derzhavnoho audytu v Ukraini ta napriamy yoho vdoskonalennia. [Features of legal regulation of state audit in Ukraine and directions of its improvement]. *Upravlinnia rozvytkom*. [Development Management], no. 2 (99). pp. 173–175.
11. Shevchuk O. D., Mukhoid I. L. (2014) Osoblyvosti provedennia derzhavnoho audytu v Ukraini [Features of conducting state audit in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia "Ekonomichni nauky"*. [Collection of scientific works of VNAU. Economic Sciences Series], no. 4 (70), pp. 230–234.

Savchenko AllaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Audit and Economic Analysis
University of State Fiscal Service of Ukraine**Poliakov Vadym**Student
Institute of Accounting, Analysis and Audit
University of State Fiscal Service of Ukraine

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE STATE FINANCIAL AUDIT OF ACTIVITIES OF PUBLIC ECONOMY SECTOR

The purpose of the article. To analyze the current state, procedure of implementation, problems and prospects of development of the state financial audit in the activity of SASU. There are many state-owned enterprises and institutions in Ukraine. The vast majority are ineffective or in liquidation. They require funding from the state budget, but the appropriateness and efficiency of the use of funds requires the operation of a high-quality and up-to-date financial control system, of which the state financial audit is an integral part.

Methodology. The State Audit Office of Ukraine (SASU) is a body of executive power that implements the state policy in the field of financial control. The purpose of the audit is to verify the legality and efficiency of the use of public resources. It is used to check and analyze the indicators of financial, operational and economic activity, that is, the object of audit – a state-owned enterprise that receives funds from the budget.

In today's market economy, the importance of public financial audit is increasing, which contributes to improving the efficiency of government institutions, the use of budget funds and improving the management system.

The methodological features of the audit of budgetary enterprises are, first and foremost, to examine the risk factors associated with the use of budgetary funds. In addition, each risk factor should be investigated for compliance with the legislative acts, their validity and feasibility are revealed, and the planned indicators are compared with the actual ones.

The auditor should then determine the degree of impact of the irregularities on the financial and economic activities. In doing so, it is important for the auditor to identify external and internal risk factors.

In order to determine the priority areas for improving the state audit procedure, it is first necessary to analyze its current state and identify the positive and negative trends in the activity of the Audit Service.

Results. The system of management of public institutions is inefficient, does not meet the requirements of the national economy and does not fulfill the social and strategic functions entrusted to it, and therefore needs reforming. The main task of financial audit is to help the company to keep records properly and efficiently and appropriately use the state budget funds. The main directions of reforming the audit system of budgetary institutions: formation of new and improvement of existing methods of control and improvement of organizational structures of financial audit.

An audit is different from an audit because it prevents irregularities and weaknesses. In addition, auditors provide guidance that will help management manage the business in the future. That is, the purpose of the audit is to prevent violations, not punishments. Unfortunately, most budget executives do not accept this system. Therefore, before reforming the system of control, accounting or audit, it is necessary to change the attitude to the efficiency of activities, reduce the level of financial irregularities, shortages and corruption schemes. The management of state-owned enterprises should be interested in improving performance.

Regarding the methodology and procedure for conducting the audit, it is necessary to improve the national legislation, the system of training of high-quality auditors, introduce audits more often and apply the recommendations in practice.

Scientific novelty of the results obtained. It is to substantiate theoretical and methodological support and practical proposals for further reform of state financial control in the context of ensuring the financial security of economic entities.

Value/originality. The practical significance of the results of the work is to provide recommendations, substantiated theoretical provisions and to provide scientific and methodological approaches and provisions for the reform of the SCF.

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЧОГО ВІДТВОРЕННЯ

CAPITAL INVESTMENT AS A SOURCE OF INFORMATION OF ACCOUNTING PROCESSING OF PRODUCTION REPRODUCTION

У статті розглянуто економічну сутність капітальних вкладень і капітальних інвестицій, здійснений аналіз підходів до визначення цих категорій. Розглянуті питання щодо класифікації капітальних вкладень і капітальних інвестицій, доповненням до якої розглядається економічна, технологічна, відтворювальна, галузева, видова, територіальна структури капітальних вкладень. Увага акцентована на розвитку капітального інвестування як складової частини відтворювального процесу у ході інвестиційної діяльності, що потребує більш глибокого вивчення та аналізу. Зазначена необхідність відображення облікових даних у взаємозв'язку з інвестиційною та фінансовою складовими єдиної інформаційної системи. Облікове забезпечення капітальних інвестицій у процесі виробничого відтворення має відображати інформацію, призначену для використання в управлінні суб'єктом господарювання. Визначена необхідність удосконалення підходів до облікового забезпечення капітальних інвестицій у процесі виробничого відтворення.

Ключові слова: капітальні інвестиції, капітальні вкладення, процес відтворення, капітал, управлінська інформація, облікове забезпечення.

В статті рассмотрена экономическая сущность капитальных вложений и капи-

тальных инвестиций, осуществлен анализ подходов к определению этих категорий. Рассмотрены вопросы классификации капитальных вложений и капитальных инвестиций, дополнением к которой рассматривается экономическая, технологическая, воспроизводственная, отраслевая, видовая, территориальная структуры капитальных вложений. Внимание акцентировано на развитии капитального инвестирования как составляющей воспроизводственного процесса в ходе инвестиционной деятельности, что требует более глубокого изучения и анализа. Указана необходимость отражения учетных данных во взаимосвязи с инвестиционной и финансовой составляющими единой информационной системы. Учетное обеспечение капитальных инвестиций в процессе производственного воспроизводства должно отражать информацию, предназначенную для использования в управлении предприятием. Определена необходимость совершенствования подходов к учетному обеспечению капитальных инвестиций в процессе производственного воспроизводства.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, капитальные вложения, процесс воспроизводства, капитал, управленческая информация, учетное обеспечение.

УДК 330.332

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-112>

Скрипник С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрний
університет

The economic substance of capital expenditures and capital investments are presented in the article, the approaches to these categories determination are analyzed, there are also identified the non-uniqueness and periodical changes in the scientists' views, that are particularly about transformation of the economic category "capital expenditures" into "capital investments". The questions on qualification of capital expenditures and capital investments, also the economic, technological, reproduction, field, typological, territorial structures of the capital expenditures are presented. The focus is on the capital investment activity development as a component of a reproduction process in the course of investing activity, that requires in-depth review and analysis. Accounting support of the capital investments in the process of production reproduction should depict the information intended for use in the enterprise management. The necessity of development the approaches to accounting support of the capital investments in the process of production reproduction is identified. The necessity of the capital investments and features of their use in the process of production reproduction shape certain requirements to the information support on request of administrative authority of any business entity. In this information system the accounting data are described in relation to investment and financial components, which have galvanizing effect on implementation of capital investments, but allow to control neither quality of completing the reproduction process of the basic capital at the enterprise, nor presence of relation the financial resources of reproduction processes to respective expenses. Development of the capital investing as a component of reproduction process when providing investment activity of the business entities requires in-depth study and analysis, because of the necessity to improve the regulatory and legal framework on precise understanding the economic terms, following the economic rules, using qualifying features to memorialize in report and management of the enterprise.

Key words: capital investments, capital expenditures, reproduction process, capital, management data, accounting support.

Постановка проблеми. За умов євроінтеграції та глобалізації вітчизняної економіки і, зокрема, її аграрного сектору особливого значення набуває стабільний розвиток та підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. Нині не лише аграрні підприємства стикаються з нагальною потребою реалізації розширеного відтворення в господарській діяльності, що неможливо здійснювати без інвестицій. Водночас збільшити обсяги інвестицій можливо тільки за значного підвищення привабливості аграрного виробництва для потенційних інвесторів. Структурне та якісне оновлення виробництва аграрних підприємств значною мірою відбувається шляхом і

за рахунок капітальних інвестицій. Адже капітальні інвестиції за своєю сутністю є тим особливим видом інвестицій, що характеризується широким спектром напрямів і розгалуженою структурою у відтворювальному процесі, та впливає не лише на економіку країни, а й безпосередньо суб'єктів господарювання, оскільки пов'язаний із утворенням капіталу. А капітал, вкладений в інвестицію, хоча й не бере безпосередньої участі у створенні продукції, однак пов'язує виробництво і товар та тим самим відводить процесу інвестування провідне місце у виробничому відтворенні. Тому серед науковців значна кількість досліджень присвячена питанням інвестування. Водночас недостат-

ній рівень розроблених питань та дискусійність окремих теоретичних положень щодо капітальних інвестицій як важливого джерела управлінської інформації і їх місця у обліковому забезпеченні процесу виробничого відтворення сільськогосподарських підприємств визначають актуальність зазначеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вітчизняна наука має значну кількість напрацювань присвячених процесам інвестування (І.А. Бланк, М.М. Кропивко, І.І. Лукінов, А.А. Пересада, В.Г. Федоренко, В.М. Хобта), проблемам залучення капітальних інвестицій як важливого фактора структурної перебудови економіки, покращення інвестиційного клімату, активізації інвестиційної діяльності в Україні (М.С. Герасимчук, Я. Жаліло, К.В. Паливода, Т.В. Понедільчук, Н.Я. Спасів, Л.В. Шинкарук, Л.О. Шкварчук, Т.В. Майорова), питанням удосконалення обліку і контролю капітальних інвестицій (М.І. Бондар, М.Я. Дем'яненко, Я.Д. Крупка, Т.Г. Остапчук). Однак, незважаючи на велику кількість і різноплановість досліджень, не вдалося досягти єдності наукових поглядів на розкриття зв'язку і визначення місця облікового забезпечення капітальних інвестицій у відтворювальному процесі.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка облікового забезпечення капітальних інвестицій як джерела управлінської інформації у відтворювальному процесі аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і міжнародному ринках та забезпечення прогресивного економічного зростання будь-якого суб'єкта господарювання та передусім в аграрному секторі України, нагальною є потреба в капітальних інвестиціях. Адже інвестиції є основою економічного розвитку і країни, і кожного окремого господарюючого суб'єкта. Так, Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції визначені як всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1]. І це визначення зазначається в економічній літературі як основне. Крім того, зазначений Закон акцентує увагу на інвестиціях не лише як джерелах, які забезпечують економічне зростання та якісне оновлення засобів виробництва, а й як основі розширеного відтворювального процесу, технічного переозброєння і реконструкції діючих підприємств, підвищення якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності. Наголошується й на тому, що інвестиції у відтворення основних засобів та на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [1].

Досліджуючи сутність капітальних вкладень А.М. Поддєрьогін [2] визначає їх як витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів. В.П. Красовський, Р.З. Акбердина, В.А. Штатський до капітальних вкладень відносять процес капітального будівництва до його завершального етапу, наступного освоєння та використання основних виробничих засобів [3]. П.Т. Саблук і В.Б. Моссаковський вважають, що до капітальних вкладень належать витрати, спрямовані на поліпшення земель, будівель, споруд та інших об'єктів, які входять до складу основних засобів [4]. Г.М. Підлісецький стверджує, що визначальна функція капітальних вкладень полягає у відтворенні основних виробничих засобів у всій їх сукупності. Капітальні вкладення підвищують технічний рівень виробництва та забезпечують необхідну збалансованість відтворювальних ресурсів [5]. На думку Я.В. Шелест, метою капітальних вкладень як господарського процесу є створення об'єктів основних засобів [6]. Сергєєв І.В. [7] капітальними вкладеннями називає інвестиції в основний капітал (основні засоби), в тому числі затрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств, придбання машин, обладнання, інструменту, інвентарю, проектно-пошукових робіт й інші затрати. Якщо виходити з цього визначення, то інвестиції, вкладені в оборотний капітал, не можуть вважатися капітальними вкладеннями, адже інвестиції спрямовуються на створення або поповнення капіталу, а не на виконання функції простого відтворення.

Нормативно-законодавчі акти з облікового, податкового регулювання й формування статистичних показників використовують поняття капітальних інвестицій. Зокрема, П(С)БО 7 «Основні засоби» розглядає капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи як витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством [8]. Водночас Податковий кодекс України трактує капітальні інвестиції як господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації [9]. На формування інформації про капітальні інвестиції спрямована і форма державного статистичного спостереження № 2-інвестиції (річна) «Звіт про капітальні інвестиції, вибуття й амортизацію активів» затверджена наказом Державної служби статистики України №

195 від 21.07.17 р. [10]. Інформаційна наповненість статистичних збірників також спрямована лише на капітальні інвестиції, а не на капітальні вкладення.

Тож у науковій, навчально-методичній літературі та нормативно-правових актах України використовується і поняття «капітальні інвестиції», і поняття «капітальні вкладення». Причому низка науковців їх ототожнюють, інші вважають одне поняття більш вузьким, інше – більш широким. Це пов'язано з неоднозначністю і періодичними змінами у поглядах вчених, що, зокрема, стосується трансформації економічної категорії «капітальні вкладення» у «капітальні інвестиції». Так, М.І. Бондар [11] вважає, що хоча термін «капі-

тальні вкладення» є й близьким за суттю, але не ідентичним поняттю капітальних інвестицій, а його трактування Податковим кодексом України відображає лише результат господарських операцій (активи, зобов'язання, прибуток), а не сам процес їх здійснення, що не може використовуватися при складанні фінансової звітності.

Невирішеним залишається й питання щодо класифікації капітальних вкладень і капітальних інвестицій, оскільки обидві економічні категорії відзначаються багатогранністю та широким спектром їх форм. Так, класифікація капітальних вкладень досить широко представлена у економічній літературі і має певні ознаки (рис. 1).

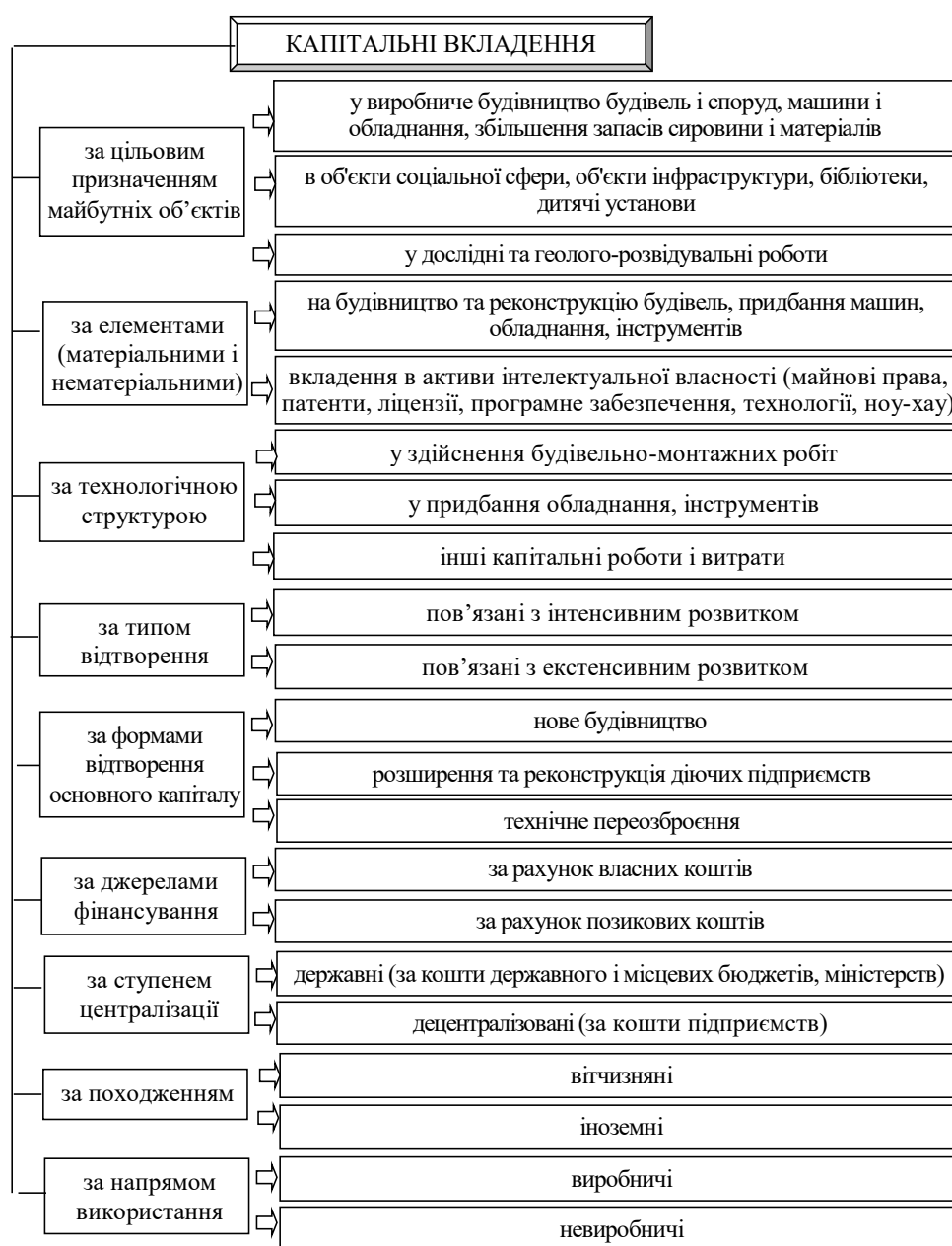


Рис. 1. Класифікація капітальних вкладень

Джерело: згруповано за [7; 13]

Крім того, в доповнення до цієї класифікації доцільно розглядати економічну, технологічну, відтворювальну, галузеву, видову, територіальну структури капітальних вкладень. Так, економічна структура капітальних вкладень характеризує їхнє цільове призначення. Технологічна структура характеризується співвідношенням капітальних вкладень по видах витрат, тобто розподіляє їх на активну і пасивну частини, що відбиває ефективність використання капітальних вкладень, технічний рівень будівництва. Відтворювальна структура капітальних вкладень характеризує співвідношення між витратами на відшкодування вибуття основних засобів у зв'язку з фізичним і моральним зносом і витратами на їх накопичення. Галузева структура капітальних вкладень характеризує відсоткове відношення їхнього розподілу між галузями народного господарства та залежить від темпів обороту капітальних вкладень. Видова структура капітальних вкладень зумовлює розходження в часі обороту капітальних вкладень у різних галузях. Короткі терміни оборотності капітальних вкладень забезпечують прискорення переозброєння виробництва. Територіальна структура капітальних вкладень характеризує процентний їх розподіл територіально, тобто на освоєння природних ресурсів, розвиток паливно-енергетичних і сировинних баз з одночасним будівництвом енергоємних виробництв, розвитком будівельної бази, житлово-комунального і культурно-побутового будівництва, сільського господарства [12].

Підприємство вибирає конкретний вид капітальних вкладень залежно від вимог ринку, власного економічного і фінансового стану та очікуваної економічної ефективності. Оскільки фінансове навантаження на підприємство при різних формах капітальних вкладень є істотно різним: від максимального при новому будівництві до мінімального при технічному переозброєнні, підприємство найчастіше обирає саме останню форму – технічне

переозброєння, яке стає життєво необхідним в умовах науково-технічного прогресу. Підсилюючим фактором в цьому разі є і короткі терміни окупності вкладень.

Класифікація капітальних інвестицій не так широко представлена у економічній літературі, однак науковцями все ж виділені певні ознаки класифікації (рис. 2), підґрунтям яких також є нормативно-законодавчі акти з облікового забезпечення і оподаткування.

Також капітальні інвестиції на підприємствах поділяють за структурою, що відповідає їх групуванню за субрахунками у Плані рахунків:

- капітальне будівництво;
- придбання (виготовлення) основних засобів;
- придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів;
- придбання (виготовлення) нематеріальних активів;
- придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів.

В аграрних підприємствах у складі інших капітальних інвестицій також обліковують витрати поточного року на закладання, догляд і вирощування багаторічних насаджень (садів, ягідників, полезахисних лісових смуг тощо), витрати на формування основного стада за рахунок власного молодняка і придбання поголів'я на стороні, а також із самостійного виготовлення основних засобів у допоміжних підрозділах.

Отже, в бухгалтерському обліку необхідне чітке розуміння економічних термінів, дотримання економічних принципів, використання класифікаційних ознак для відображення точної і достовірної інформації в обліку та звітності. Існуючі невизначеності, неточності, нечіткі визначення понять у законодавчих і нормативних актах з регулювання бухгалтерського обліку призводять до суттєвого спотворення і недотримання принципів у обліковій практиці суб'єктів господарювання. Водночас роз-

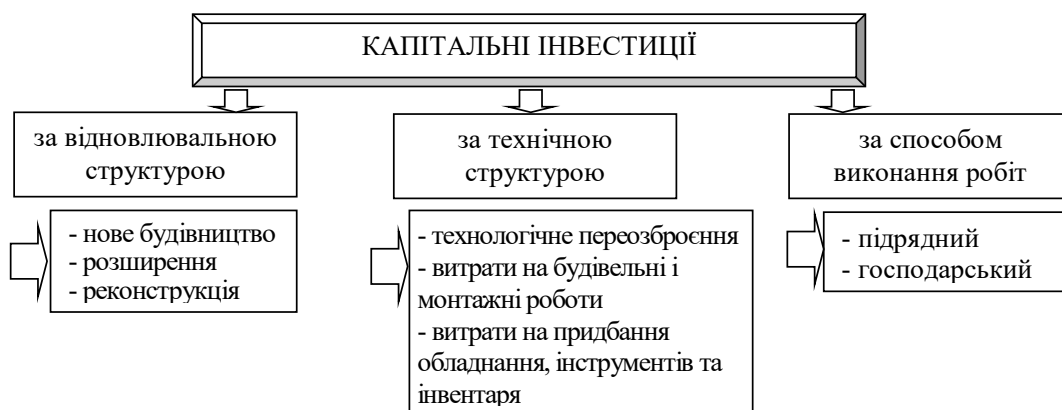


Рис. 2. Класифікація капітальних інвестицій

Джерело: складено за [14]

виток капітального інвестування як складової відтворювального процесу у ході інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів потребує більш глибокого вивчення та аналізу.

Дані Державної служби статистики засвідчили нарощування обсягів капітальних інвестицій в Україні четвертий рік поспіль (з IV кварталу 2015 р.), зважаючи на високу активність вітчизняних інвесторів – бізнесу і державної влади, що формує основу для підвищення конкурентоспроможності та позитивні очікування щодо перспектив майбутнього розвитку країни. Так, у I кв. 2019 р. зростання обсягів освоєних капітальних інвестицій становило 17,8% незважаючи на їх рекордні обсяги у I кв. 2018 р. (37,4%).

Більшість регіонів України продемонстрували доволі високу позитивну динаміку освоєння капітальних інвестицій. Найвищі темпи нарощення інвестицій спостерігалися у Херсонській області – у 2,4 разу більше, що обумовлено активним будівництвом енергетичних об'єктів (сонячних та вітрових електростанцій). Волинська, Київська, Дніпропетровська, Полтавська області також продовжили демонструвати високі показники освоєння капітальних інвестицій (табл. 1).

Водночас Рівненська, Житомирська, Чернігівська, Хмельницька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Запорізька, Закарпатська, Донецька та Черкаська області продемонстрували падіння капітальних інвестицій.

Водночас капітальні інвестиції в сільське господарство України за I півріччя 2019 р. становили 23,3 млрд. грн., що на 11,7% менше, ніж в аналогічному періоді 2018 р. (26,4 млрд. грн.). У I кварталі поточного року сума капітальних інвестицій в агросектор України була на рівні 10,86 млрд. грн., а в такий же період 2018 р. – 10,5 млрд. грн.

В останні роки інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств спрямована на їх конкурентоздатність за рахунок впровадження новітніх технологій у виробництві, проте замість цього вони змушені обирати шлях підвищення технічного рівня виробництва шляхом модернізації та оновлення наявих виробничих основних засобів.

На жаль, на сучасному етапі розвитку спостерігається низька інвестиційна активність аграрних підприємств, яка зумовлює необхідність дослідження стану, динаміки та структури капітальних інвестицій в Україні, пошуку напрямків активізації інвестування в аграрний сектор економіки, розробки перспектив розвитку облікового забезпечення капітальних інвестицій як складової відтворювального процесу.

Важливість капітальних інвестицій і особливості їх використання у процесі виробничого відтворення зумовлюють певні вимоги до інформаційного забезпечення для управлінського персоналу будь-якого суб'єкта господарювання. В цій інформаційній системі облікові дані відображаються у взаємозв'язку з інвестиційною та фінансовою складовими (рис. 3), що має стимулюючий вплив на здійснення капітальних інвестицій, але не дозволяє контролювати ні якість проходження процесу відтворення основного капіталу на підприємстві, ні відображення в обліку взаємозв'язку джерел фінансування процесів відтворення з відповідними витратами.

В обліку операції з відтворення, залежно від форми їх здійснення, відображають як витрати, понесені підприємством з придбання, створення, обміну; поточні витрати з обслуговування, поточних ремонтів; отриманий дохід з дооцінки, безкоштовного надходження необоротних активів; зменшення корисності у результаті уцінки, вибуття, витрати на поліпшення експлуатаційних характеристик – модернізації, реконструкції тощо.

Отже, облікове забезпечення капітальних інвестицій у процесі виробничого відтворення має відображати інформацію, призначену для використання в управлінні суб'єктом господарювання, у його взаємозв'язку з фінансовою та інвестиційною складовими частинами. Цей факт викликає необхідність удосконалення підходів до облікового забезпечення капітальних інвестицій у процесі виробничого відтворення.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено підвищення технічного рівня виробництва й забезпечення збалансованості відтворювальних ресурсів у процесі здійснення капітальних

Таблиця 1

Показники освоєння капітальних інвестицій у регіональному розрізі, %, в/п

Регіони	Лідери зростання			Регіони	Найбільше падіння		
	I кв. 2019 р. у % до I кв. 2018р	частка у структурі I кв. 2018р	внесок, в.п.		I кв. 2019 р. у % до I кв. 2018р	частка у структурі I кв. 2018р	внесок, в.п.
Херсонська	У 2,4 р.б.	1,1	1,5	Рівненська	-29,9	1,3	-0,4
Волинська	66,9	1,9	1,2	Житомирська	-24,7	1,6	-0,4
Київська	54,7	6,1	3,3	Чернігівська	20,7	1,9	-0,4
Дніпропетровська	42,8	9,3	4,0	Хмельницька	-20,2	2,0	-0,4
Полтавська	32,7	3,2	1,1	Івано-Франківська	-17,4	2,0	-0,3

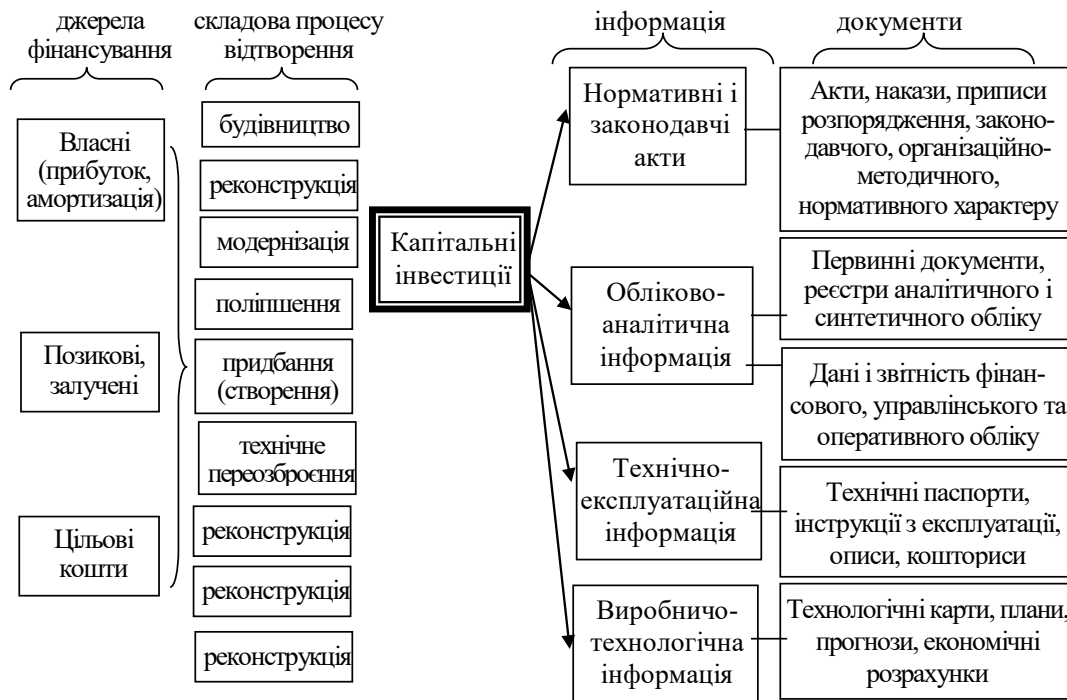


Рис. 3. Облікове забезпечення капітальних інвестицій у процесі управління відтворенням

вкладень. Оскільки фінансове навантаження на підприємство за різних форм капітальних вкладень істотно відрізняється, найчастіше вибирається технічне переозброєння, орієнтуючись на такий підсилюючий фактор, як короткі терміни окупності вкладень.

Розвиток капітального інвестування як складової частини відтворювального процесу під час інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів потребує більш глибокого вивчення та аналізу, виходячи із необхідності удосконалення нормативно-законодавчої бази щодо чіткого розуміння економічних термінів, дотримання економічних принципів, використання класифікаційних ознак для відображення інформації у звітності й використання в управлінні підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 18.11.2019).
2. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Л.Д. Буряк та ін. Фінанси підприємств : підручник / ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. К.: КНЕУ, 2008. 552 с.
3. Красовский В.П., Акбердина Р.З., Штатский В.А. Возмещение основных фондов в условиях интенсификации. М. Экономика, 1986. С. 23.
4. Бухгалтерський облік у сільськогосподарських підприємствах / за ред. П.Т. Саблука, В. Б. Моссаковского. К. : Урожай, 1998. 416 с.
5. Підлісецький Г.М., Гарасим П.М, Герун М.І. та ін. Основні виробничі фонди сільського господарства:

ефективність, оновлення, оцінка / за ред. Г. М. Підлісецького. К. : Урожай, 1995. 192 с.

6. Шелест Я.В. Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств чорної металургії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухоблік, аналіз та аудит». Київський національний економічний університет. Міністерство освіти України. К., 1999. 24 с.

7. Сергеев, И.В., Веретенникова И.И., Шеховцов В.В. Инвестиции: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2019. 314 с.

8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України № 288/4509 від 18.05.2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення 18.11.2019).

9. Податковий кодекс України. Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 18.11.2019).

10. Про затвердження форм державного статистичного спостереження зі статистики капітальних інвестицій: наказ Державного комітету статистики України № 195 від 21.07.2017 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2017/195/195_2017.htm (дата звернення 17.11.2019).

11. Бондар М.І. Концепція вдосконалення обліку капітальних інвестицій. Облік і фінанси АПК. 2007. № 11–12. С. 230–234.

12. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

13. Матвійчук О.А. Економічна сутність інвестицій та їх класифікація. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/43283160.pdf> (дата звернення 19.11.2019).

14. Сук Л.К., Сук П.Л. Фінансовий облік: навч. посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. К., 2016. 663 с.

15. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2018 роках: статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm (дата звернення 20.11.2019).

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada Ukrainy. (18.09.1991). Pro investytsiinu diialnist: Zakon Ukrainy [On Investment Activity: The Law of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (accessed 18 November 2019).

2. Poddierohin A. M., Bilyk M. D., Buriak L. D. (2008) *Finansy pidpriemstv* [Business finance]. K. : KNEU. (in Ukrainian)

3. Krasovskiy V. P., Akberdyna R. Z., Shtatskiy V. A. M. (1986) *Vozmeshchenie osnovnykh fondov v usloviyakh intensivatsii*. [Compensation of fixed assets in the face of intensification]. M., *Ekonomika*. (in Ukrainian)

4. Sabluka P. T., Mossakovskoho V. B. (ed.) (1998) *Bukhhalterskiy oblik u silskohospodarskiykh pidpriemstvakh* [Accounting in agricultural enterprises]. K. : Urozhai. (in Ukrainian)

5. Pidlisetskiy H. M., Harasym P. M., Herun M. I. (1995) *Osnovni vyrobnychi fondy silskoho hospodarstva: efektyvnist, onovlennia, otsinka* [Basic agricultural production assets: efficiency, renewal, evaluation]. K. : Urozhai. (in Ukrainian)

6. Shelest Ya. V. (1999) *Oblik i analiz investytsiinoi diialnosti pidpriemstv chornoj metalurhii* [Accounting and analysis of investment activity of ferrous metallurgy enterprises]: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.06.04 "Bukhhoblik, analiz ta Accounting and analysis of investment activity of ferrous metallurgy enterprises audyt". Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet. Ministerstvo osvity Ukrainy. (in Ukrainian)

7. Sergeev I. V., Veretennikova I. I., Shekhovtsov V. V. (2019) *Investitsii* [Investments]. M. : Izdatel'stvo Yurayt. (in Russian)

8. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (18.05.2000). *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby"* [Accounting Standard 7 "Fixed Assets"]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed 18 November 2019).

9. Verkhovna Rada Ukrainy. (02.12.2010). *Podatkovi kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 18 November 2019).

10. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy (21.07.2017). *Pro zatverdzhennia form derzhavnogo statystychnoho sposterezhenia zi statystyky kapitalnykh investytsii* [On approval of forms of state statistical observation on capital investment statistics]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2017/195/195_2017.htm (accessed 17 November 2019).

11. Bondar M. I. (2007) *Kontseptsiia vdoskonalennia obliku kapitalnykh investytsii*. [The concept of improving the accounting of capital investment]. *Oblik i finansy APK*. no. 11–12, pp. 230–234.

12. Ivanilov O. S. (2009) *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. K.: Tsentр uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

13. Matviichuk O. A. (2019) *Ekonomichna sutnist investytsii ta yikh klasyfikatsiia*. [Economic nature of investments and their classification]. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/43283160.pdf> (accessed 19 November 2019).

14. Suk L. K., Suk P. L. (2016) *Finansovyi oblik* [Financial Accounting]. K. (in Ukrainian)

15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Kapitalni investytsii v Ukraini u 2010-2018 rokakh* [Capital investment in Ukraine in 2010–2018], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm (accessed 20 November 2019).

**CAPITAL INVESTMENT AS A SOURCE OF MANAGEMENT INFORMATION
IN ACCOUNTING SUPPORT OF THE PRODUCTION REPRODUCTION PROCESS**

The purpose of the article. In the context of the European integration and globalization of the domestic economy and, in particular, its agrarian sector, stable development and increase of the efficiency of agricultural enterprises functioning are of particular importance. Structural and qualitative upgrading of agricultural enterprises' facilities is largely effected through capital investments. After all, capital investments in their essence are the special type of investment, characterized by a wide range of directions and a branched structure in the reproduction process, and affect not only the economy of the country, but also directly business entities, because they are associated with the capital formation.

Methodology. The research is based on the use of methods of theoretical generalization, grouping and comparison, observation, system and structural analysis and synthesis in the implementation of theoretical generalizations.

Results. It is established that the definition of investments (set out in the Law of Ukraine "On Investment Activity") is mentioned in the economic literature as the primal. It is emphasized that investments in the reproduction of fixed assets and the increase of inventories are made in the form of the capital investments. It is determined that the concepts of "capital investment" and "capital expenditures" are used in the scientific, educational and methodological literature and normative legal acts of Ukraine. This is due to the non-uniqueness and periodical changes in the scientists' views, that are particularly about transformation of the economic category "capital expenditures" into "capital investments". The solution requires the question of the classification of capital expenditures and capital investment, since both economic categories are characterized by their versatility and their wide range of forms. In addition to classification, it is advisable to consider the economic, technological, reproduction, field, typological, territorial structures of the capital expenditures. Since the cost loading on the enterprise in different forms of capital investments differs significantly, the enterprise often chooses the technical re-equipment, which is adjusted by the short payback period. The dynamics of capital investment development, which is positive and quite high in most regions of Ukraine, are considered.

It is determined that, although the investment activity of agricultural enterprises is aimed at their competitiveness through the implementation of the latest technologies in production, they are forced to choose the way to improve the technical level of production by modernizing and upgrading existing production fixed assets. The importance of capital investments and the peculiarities of their use in the process of production reproduction are emphasized, which determines certain requirements for the information support of the management personnel of any business entity. In this information system, accounting data is reflected in the relationship with the investment and financial components, which stimulates capital investment, while there is no such connection in the sources of financing the reproduction process with the corresponding costs.

Practical implications. The importance of capital investments and the particularities of their use in the process of production reproduction determine certain requirements for information support for the management personnel of any business entity. In this information system the accounting data are described in relation to investment and financial components, which have galvanizing effect on implementation of capital investments, but allow to control neither quality of completing the reproduction process of the basic capital at the enterprise, nor presence of relation the financial resources of reproduction processes to respective expenses.

Value/originality. Development of the capital investing as a component of reproduction process when providing investment activity of the business entities requires in-depth study and analysis, because of the necessity to improve the regulatory and legal framework on precise understanding the economic terms, following the economic rules, using qualifying features to memorialize in report and management of the enterprise.

АНАЛІЗ ТА ОБЛІК ВИТРАТ НА ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ

ANALYSIS AND ACCOUNTING OF EXPENDITURE ON ENVIRONMENTAL ACTIVITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті розглянуто поняття «витрати на охорону навколишнього природного середовища» та значення еколого-економічних заходів для сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності галузей. Визначено значення та проблеми екологічного обліку в системі бухгалтерського обліку. Досліджено основні статті екологічних витрат. Розглянуто витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами економічної діяльності у 2017 та 2018 році та їхній склад. Виведено відсоткове відношення суми витрат кожної галузі до загальної суми. Виділено відсоток витрат на екологічну діяльність в агропромисловому секторі та детально проаналізовано їхню структуру. Виділено вимоги до екологічного обліку на підприємстві. Для обліку екологічних витрат аграрних підприємств запропоновано виділення самостійної калькуляційної статті для відображення в собівартості продукції екологічних витрат, а також окремого синтетичного рахунку для обліку цих витрат.

Ключові слова: екологія, екологічні витрати, екологічний облік, охорона навколишнього середовища, екологічна діяльність.

В статті рассмотрено понятие «расходы на охрану окружающей природной среды» и значение эколого-экономических мероприятий для устойчивого развития и повышения конкурентоспособности отраслей. Определены значение и проблемы экологического учета в системе бухгалтерского учета. Исследованы основные статьи экологических расходов. Рассмотрены расходы на охрану окружающей среды по видам экономической деятельности в 2017 и 2018 году, а также их состав. Выведено процентное отношение суммы расходов каждой отрасли к общей сумме. Выделен процент расходов на экологическую деятельность в агропромышленном секторе и детально проанализирована их структура. Выделены требования к экологическому учету на предприятии. Для учета экологических затрат аграрных предприятий предложено выделение самостоятельной калькуляционной статьи для отражения в себестоимости продукции экологических затрат, а также отдельного синтетического счета для учета этих расходов.

Ключевые слова: экология, экологические расходы, экологический учет, охрана окружающей среды, экологическая деятельность.

УДК 657:338.43:502.11

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-113>

Сьомченко В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
та оподаткування

Запорізький національний університет

Романова А.С.

студентка

Запорізький національний університет

The article discusses the concept of "costs for environmental protection" and the importance of ecological and economic measures for sustainable development and increasing the competitiveness of industries. The importance and problems of environmental accounting in the accounting system are determined. The main articles of environmental costs that are used for planning and accounting are investigated. Costs for environmental protection by type of economic activity in 2017 and 2018 are considered and their composition. It has been investigated that all environmental costs consist of capital investment and running costs. It is determined that the running costs of the environment are much higher than the annual capital expenditures. The percentage of the amount of expenses of each branch to the total amount is deduced. It is determined that the largest part of all expenditures in all industries is spent by the processing, extractive industries and water supply. The percentage of expenditures on environmental activities in the agro-industrial sector is highlighted, compared to the indicators of 2018 and 2017, and their structure is analyzed in detail. It has been determined that in 2017, environmental spending in the agro-industrial sector exceeded 3% in 2018. Changes in the structure of these expenditures were analyzed, which revealed that in 2017 capital investments accounted for 12% and in 2018 – 2%, respectively, and current expenditures changed: in 2017 – 88%, in 2018 – 98%. Requirements for environmental accounting at the enterprise are considered. To account for the environmental costs of agricultural enterprises, it is proposed to allocate a separate costing item to reflect the cost of production of environmental costs, as well as a separate synthetic account to account for these costs, and determine the records that should be reflected in accounting. It has been determined that the environmentally-efficient mode of work has a positive effect and minimizes the harmful impact on the environment and gives the enterprises an advantage in the competitive struggle for the production of environmentally friendly products.

Key words: ecology, ecological substances, ecological accounting, environmental protection, ecological activity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України зростає роль процесів екологізації виробництва, реалізація яких дасть змогу вирішувати конкретні еколого-економічні проблеми на рівні підприємства. Охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід’ємна умова сталого економічного та соціального розвитку України, а екологічні заходи підприємства та ефективний режим роботи позитивно впливає і мінімізує шкідливий вплив на довкілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення питання складу, аналізу та обліку витрат на природоохоронну діяль-

ність зробили у своїх працях такі вчені: Л.А. Сахно [1], Н. Букало [2], О.Ф. Савченко [3] та ін. Обліку витрат на екологічну діяльність в агропромисловому секторі присвятили свої роботи В.М. Жук, С.М. Бичкова, Н.В. Пахомова та ін.

Постановка завдання. Проаналізувати екологічні витрати за видами економічної діяльності. Виділити та детально проаналізувати витрати на сільське, лісове та рибне господарство та розробити організаційно-методичні положення системи бухгалтерського обліку екологічного складника діяльності підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі істотним напрямом економічної політики є забезпечення сталого еколого-економіч-

ного розвитку аграрного сектору економіки, стратегія якого повинна передбачати використання комплексу ефективних підходів, інструментів, важелів та механізмів, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності галузі, забезпечать її еколого-економічне зростання та раціональне природокористування [4]. Однак досі не розроблено ані показники, ані системи обліку, які би повною мірою відображали взаємодію економіки та навколишнього природного середовища. Для розв'язання цієї проблеми необхідно на підприємствах АПК налагодити систему бухгалтерського обліку з урахуванням екологічного складника.

Екологічний облік як самостійний напрям бухгалтерського обліку господарського суб'єкта, що забезпечить бухгалтерський облік відповідною екологічною інформацією, нині не має систематизованого характеру. У зв'язку з цим необхідно розробити систему обліку формування витрат на охорону навколишнього середовища і вартісні показники взаємозв'язку навколишнього середовища та економіки для оцінки екологічних факторів. Реальні показники стану навколишнього середовища, одержувані за допомогою моніторингу, їх зіставлення з розробленими обліковими нормами якості навколишнього середовища можуть становити інформаційну базу для розроблення системи екологічного обліку на підприємстві. Екологічний облік призначений для оцінки екологічних факторів та складання бухгалтерської екологічної звітності встановленої форми та змісту, в основному орієнтованої як на зовнішніх, так і на внутрішніх користувачів [1].

Витрати на охорону навколишнього природного середовища – фактичні витрати на охорону навколишнього природного середовища, спрямовані на запобігання або зведення до мінімуму збитку

якості навколишнього природного середовища, а також необхідні витрати на усунення негативних наслідків (збитку) погіршення якості навколишнього природного середовища або компенсації за них. Номенклатура статей витрат, за якими здійснюватимуться планування та облік, може відрізнятися за галузями та видами природоохоронної діяльності, основними ж будуть (рис. 1):

Екологічна діяльність підприємства пов'язана з відповідними витратами, які прямо чи опосередковано впливають на економічні показники його діяльності. Сума таких витрат у більшості підприємств значна, але нині бухгалтерський облік екологічних витрат ведеться безсистемно, вони не виокремлюються із загальної сукупності витрат. За наявної організації бухгалтерського обліку це не дає змоги отримати достовірні дані про розміри, напрями та види природоохоронних витрат підприємств [3].

У табл. 1 наведено витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами економічної діяльності за 2017–2018 рр.

За даними табл. 1 спостерігаємо, що поточні витрати екологічного призначення значно перевищують річні капітальні витрати (табл. 1).

Всі витрати складаються з поточних витрат і капітальних інвестицій. Капітальні інвестиції являють собою матеріальні витрати суспільства, які протягом кількох років (як правило, більше року) знаходяться у сфері виробництва, не даючи корисного ефекту. Тривалість цього періоду залежить від терміна освоєння капіталовкладень, перетворення їх у діючі основні виробничі природоохоронні фонди. У результаті освоєння капітальних вкладень відбувається створення фондів природоохоронного призначення, процес експлуатації



Рис. 1. Види екологічних витрат

**Витрати на охорону навколишнього природного середовища
за видами економічної діяльності за 2017–2018 рр. (тис. грн)**

Економічна діяльність	2018			2017		
	Капітальні інвестиції	Поточні витрати	Усього	Капітальні інвестиції	Поточні витрати	Усього
Сільське, лісове та рибне господарство	8894	4091845	418079	50364	378569	428933
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	1742679	6037555	7780235	1467746	4500318	5968063
Переробна промисловість	3447580	6876202	10323781	2551592	5453147	8004738
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2882191	1541740	4423932	4847438	1301325	6148762
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1008545	7203906	8212451	930812	5592516	6523328
Будівництво	–	28317	28317	541	18539	19081
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	10473	319346	329819	1411581	58574	1353006
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	168201	574122	742322	576360	65347	511014
Тимчасове розміщення й організація харчування	928	8287	9214	4168	3693	7860
Інформація та телекомунікації	–	205	205	–	459	459
Фінансова та страхова діяльність	24620		24620	–	21641	21641
Операції з нерухомим майном	41953	68665	110618	503400	68451	118851
Професійна, наукова та технічна діяльність	47887	214357	262244	69921	162905	232826
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	25160	310325	335485	15561	226778	242340
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	625107	369894	995001	748667	633714	1382381
Освіта	4,7	9552	9557	5,3	7009	7014
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7631	11836	19467	5787	9306	15093
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	57047	291693	348740	158613	209218	367830
Надання інших видів послуг	18185	–	18185	–	14817	14817
Усього	10074279	24317991	34392270	11025535	20466423	31491959

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

яких тягне за собою виникнення природоохоронних поточних витрат [6].

Для детального аналізу структури витрат за видами економічної діяльності та визначення серед них частки витрат на сільське, лісове та рибне господарство варто вивести відсоткове співвідношення суми кожного виду витрат до загальної суми (табл. 2).

З табл. 2 видно, що витрати на природоохоронну діяльність у сільському господарстві за 2017–2018 рр. займали лише 1% всіх витрат. Найбільшу частину всіх витрат займають переробна, добувна промисловості та водопостачання.

Загалом у 2018 році на охорону навколишнього природного середовища у сільському господарстві було витрачено 418 078,7 тис. грн., що на 3% менше, ніж у 2017 році – 428 932,6 тис. грн.

З рис. 2 видно, що в 2017 році капітальні інвестиції займали 12%, а в 2018 році – 2%. Відповідно змінилися і поточні витрати: у 2017 році – 88%, у 2018 році – 98% всіх витрат на природоохоронну діяльність в агропромисловому секторі.

Екологічна діяльність повинна бути включена в систему бухгалтерського обліку, оскільки вона є певною ділянкою господарської діяльності, а господарська діяльність за її видами є об'єктом бухгалтерського обліку і контролю. Облік екологічної діяльності на підприємстві має відповідати таким вимогам:

- відображати вплив ризиків, витрат та зобов'язань, зумовлених природоохоронною діяльністю на фінансовий стан господарюючого об'єкта;
- формувати повну і вичерпну інформацію щодо екологічних витрат та втрат;

– давати необхідну інформацію інвесторам для прийняття необхідних рішень із заходів з екології.

Для узагальнення витрат і джерел їх фінансування всі витрати сконцентрувати на рахунку 91 «Загальнопромислові витрати» субрахунок «Витрати на охорону навколишнього середовища (екологію) і працю». Відповідно, для джерел фінансування витрат на екологію на рахунку 474 «Забезпечення майбутніх витрат та платежів» («Забезпечення інших витрат та платежів» створити спеціальний «Фонд охорони навколиш-

нього середовища та праці», за рахунок інвестицій, резерву та інших джерел та надходжень. При цьому в обліку відображати наступні записи:

– на суму резерву: Д-т 91 «Загальнопромислові витрати», К-т 474 «Фонд навколишнього середовища та праці»;

– відрахування з прибутку: Д-т 43 «Прибуток використаний у звітному році», К-т 474 «Фонд навколишнього середовища та праці»;

– асигнування з бюджету та позабюджетних коштів: Д-т 48 «Цільове фінансування і цільові

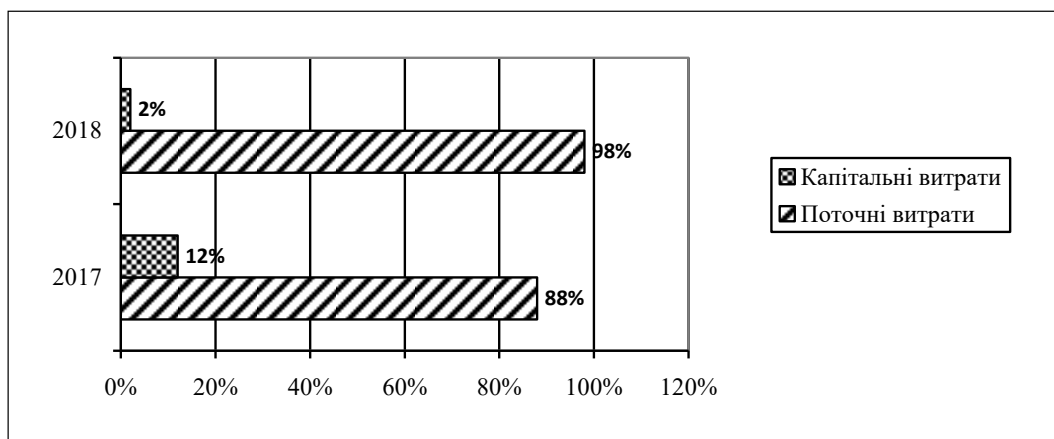


Рис. 2. Структура витрат на природоохоронну діяльність в агропромисловому секторі

Таблиця 2

Відсоткове співвідношення витрат

Економічна діяльність	2018	%	2017	%
Сільське, лісове та рибне господарство	418078,7	1%	428932,6	1%
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	7780234,5	23%	5968063,1	19%
Переробна промисловість	10323781,2	30%	8004738,4	25%
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	4423931,5	13%	6148762,3	20%
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	8212450,7	24%	6523328,2	21%
Будівництво	28316,5	0%	19080,9	0%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	329819	1%	1353006,2	4%
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	742322	2%	511013,8	2%
Тимчасове розміщування й організація харчування	9214,4	0%	7860,3	0%
Інформація та телекомунікації	205,2	0%	458,9	0%
Фінансова та страхова діяльність	24620,1	0%	21641,3	0%
Операції з нерухомим майном	110618,1	0%	118850,7	0%
Професійна, наукова та технічна діяльність	262243,7	1%	232826,3	1%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	335485	1%	242339,8	1%
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	995001,3	3%	1382380,7	4%
Освіта	9556,8	0%	7014,2	0%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	19466,9	0%	15092,8	0%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	348739,7	1%	367830,2	1%
Надання інших видів послуг	18185	0%	14816,9	0%
Усього	34392270,3	100%	31491958,5	100%

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

надходження», К-т 474 «Фонд навколишнього середовища та праці»;

– за рахунок страхових платежів Д-т 493 «Інші страхові платежі», К-т 474 «Фонд навколишнього середовища та праці» [7].

Таким чином, екологічні заходи підприємства, його екоефективний режим роботи позитивно впливає і мінімізує шкідливий вплив на довкілля. Це надає підприємствам перевагу в конкурентній боротьбі за виробництво екологічно чистої продукції. Виділення самостійної калькуляційної статті для відображення в собівартості продукції екологічних витрат, а також окремого синтетичного рахунку для обліку цих витрат дасть можливість планувати поточні витрати на природоохоронну діяльність залежно від виділених обсягів витрат і використовувати їх чітко за призначенням, а також сприятиме вдосконаленню їх розподілу між виробленою продукцією. Рахунок «Витрати екологічної складової» на одних підприємствах може використовуватися як збирально-розподільчий, а на інших – як калькуляційний, в залежності від обсягів природоохоронної діяльності, а рахунки 231/1 «Витрати рослинництва» та 231/2 «Витрати тваринництва» будуть враховувати всі поточні виробничі витрати для вирощування екологічно чистої продукції [1].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, екологічні витрати – це витрати, пов'язані зі здійсненням екологічної діяльності; вони відрізняються від інших витрат підприємства і залежать від сфери його діяльності та ступеня впливу на навколишнє природне середовище. Екологічна діяльність підприємства пов'язана з відповідними витратами, які прямо чи опосередковано впливають на економічні показники діяльності підприємства. Всі витрати на природоохоронну діяльність складаються з поточних витрат і капітальних інвестицій. Поточні витрати екологічного призначення значно перевищують річні капітальні витрати. витрати на природоохоронну діяльність у сільському господарстві в 2017–2018 рр. займали лише 1% всіх витрат. Найбільшу частину всіх витрат займають переробна, добувна промисловості та водопостачання.

Загалом у 2018 році на охорону навколишнього природного середовища у сільському господарстві було витрачено 418 078,7 тис. грн., що на 3% менше, ніж у 2017 році – 428 932,6 тис. грн.

Елементи організації бухгалтерського обліку екологічних витрат слід розглядати в частині методичного забезпечення та техніки ведення бухгалтерського обліку, що спрямовано на забезпечення інформаційних потреб користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сахно Л.А. Облік і аудит екологічної складової в діяльності агропромислового підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 1.1 (41.1). С. 73–77.

2. Букало Н. Екологічні витрати, їх економічна природа та стан. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 1. С. 128–137.

3. Савченко О.Ф. Екологічні витрати: проблеми права, обліку та оподаткування. *Економіка та держава*. 2015. № 5. С. 11–19.

4. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 1991 р., № 641. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>. (дата звернення 09.11.2019).

5. Витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами економічної діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 08.11.2019).

6. Природоохоронні витрати виробництва та їх облік. Склад і структура природоохоронних витрат. URL: <https://kegt-rshu.in.ua/images/dustan/LLP5.pdf> (дата звернення: 11.10.2019).

7. Остап'юк П.Ю. Екологічні витрати як об'єкт бухгалтерського обліку: реалії сьогодення. *Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія»*. Тернопіль, 2017. С. 43–45.

REFERENCES:

1. Sakhno L. A. (2017) Oblik i audyt ekolohichnoi skladovoi v diialnosti ahropromyslovoho pidpriemstva [Accounting and audit of environmental component in the activity of agro-industrial enterprise.], *Molodyi vchenyi*, vol.1.1(41.1), pp. 73–77.

2. Bukalo N. (2019) Ekolohichni vytraty, yikh ekonomichna pryroda ta stan [Environmental costs, their economic nature and condition], *Ekonomichnyi chasopys Shkhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, vol. 1, pp. 128–137.

3. Savchenko O. F. (2015) Ekolohichni vytraty: problemy prava, obliku ta opodatkuvannia [Ecological information: problematic rights, region, and subsidiary rights], *Ekonomika ta derzhava*, vol. 5, pp. 11–19.

4. Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho sere-dovyshcha: Zakon Ukrainy vid 1991 r., no. 641 [On the protection of the environment: Law of Ukraine of 1991, no. 641]. Available at: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> (accessed 09 October 2019).

5. Vytraty na okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho sere-dovyshcha za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Costs for environmental protection by type of economic activity]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 08 October 2019).

6. Pryrodookhoronni vytraty vyrobnytstva ta yikh oblik. Sklad i struktura pryrodookhoronnykh vytrat [Environmental protection costs of production and their accounting. Composition and structure of environmental expenditures]. Available at: <https://kegt-rshu.in.ua/images/dustan/LLP5.pdf> (accessed 11 October 2019).

7. Ostapiuk P. Yu. (2017) Ekolohichni vytraty yak ob'iekt bukhgalterskoho obliku: realii sohodennia [Environmental costs as an object of accounting: the realities of today], *Mizhnarodna nauково-praktychna Internet-konferentsiia "Oblik, opodatkuvannia i kontrol: teoriia ta metodolohiia"*, pp. 43-45.

Somchenko VictoriaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Zaporizhzhya National University**Romanova Anastasia**Student
Zaporizhzhya National University**ANALYSIS AND ACCOUNTING OF EXPENDITURE ON ENVIRONMENTAL ACTIVITIES
IN THE AGRICULTURAL SECTOR**

At the present stage of development of the Ukrainian economy, the role of processes of greening production is growing, the implementation of which will solve specific environmental and economic problems at the enterprise level. Environmental protection, rational use of natural resources, ensuring the ecological safety of human life are an indispensable condition for sustainable economic and social development of Ukraine.

The research was conducted through the analysis of environmental costs by types of economic activity, the allocation of costs for agriculture, forestry and fisheries and the development of organizational and methodological provisions of the system of accounting for the environmental component of agricultural enterprises. Also, the problems of environmental cost accounting and possible ways to solve them and improve the accounting system were explored.

Environmental costs are costs associated with environmental activities; they differ from other costs of the enterprise and depend on the scope of its activity and the degree of impact on the environment. The environmental performance of the enterprise is associated with the relevant costs that directly or indirectly affect the economic performance of the enterprise. The cost of such costs is considerable in most enterprises, but today environmental accounting is systematically haphazard and is not separated from the total cost. With the existing accounting organization, this does not allow to obtain reliable data on the amounts, directions and types of environmental expenditures of enterprises.

Environmental measures of the enterprise, its eco-efficient mode of operation positively influences and minimizes the harmful impact on the environment. This gives businesses the edge in competing to produce environmentally friendly products. Allocating an independent costing item to reflect the cost of environmental products, as well as a separate synthetic account to account for these costs, will allow you to plan running costs for environmental activities depending on the allocated costs and use them clearly for their intended purpose, and will help improve their distribution. The cost of environmental component in some enterprises can be used as a collection and distribution, and in others – as a calculation, depending on the volume of environmental activities, and accounts 231/1 “Crop costs” and 231/2 “Livestock costs” will take into account all current production costs for growing clean produce.

All environmental expenditures consist of running costs and capital investment. Current environmental expenditures far exceed annual capital expenditures. expenditures on environmental protection in agriculture in 2017–2018 accounted for only 1% of all expenditures. Most of the costs are spent on processing, mining and water supply.

Overall, in 2018, UAH 418,078.7 thousand was spent on environmental protection in agriculture, which is 3% less than in 2017 – UAH 428,932.6 thousand. Elements of environmental cost accounting should be considered in terms of methodological support and accounting techniques that address the information needs of users.

At the present stage, an essential direction of economic policy is to ensure sustainable ecological and economic development of the agricultural sector of the economy, whose strategy should include the use of a set of effective approaches, tools, levers and mechanisms that will enhance the competitiveness of the industry, ensure its ecological and economic growth and sustainable use of nature.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВИТРАТ НА МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК У ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

ACCOUNTING ORGANIZATION AND TAXATION OF MOBILE COMMUNICATION COSTS IN ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

У статті розглянуто процес організації документообігу витрат мобільного зв'язку, з обов'язковим підтвердженням фактів використання мобільного зв'язку виключно для виробничих цілей, з оформленням договорів про надання послуг мобільного зв'язку, формуванням списку працівників, які використовують власні мобільні телефони у зв'язку з виробничою необхідністю. Обґрунтовано перелік розрахункових документів, що надаються оператором мобільного зв'язку абоненту, в яких відображаються час переговорів, номер адресата, а також вартість розмов тощо. Запропоновано доцільність використання Положення про використання мобільного зв'язку на підприємстві з розробленням правил користування телефонами та картами, яке затверджується керівником підприємства. Для визнання витрат мобільного зв'язку пов'язаними з господарською діяльністю підприємства рекомендовано, щоб зазначені телефони були оприбутковані у складі основних засобів або інших необоротних матеріальних активів підприємства. Якщо особисті мобільні телефони знаходяться у користуванні на підприємстві, потрібно оформлювати договір оренди з виплатою компенсації за знос інструменту. З метою мінімізації податкових ризиків у частині оплати мобільного зв'язку потрібно мати документальні підтвердження того, що розмови велися у зв'язку з виробничою необхідністю.

Ключові слова: мобільний зв'язок, витрати, оператор мобільного зв'язку, рахунок, мобільний телефон, амортизація, адміністративні витрати, скетч-карта.

В статті рассмотрен процесс организации документооборота расходов на мобильную связь с обязательным подтверждением фактов использования мобильной связи исключительно для производственных целей, с оформлением договоров о предоставлении услуг мобильной связи, формированием списка работников, использующих собственные мобильные телефоны. Обоснован состав расчетных документов, предоставляемых оператором мобильной связи абоненту, в которых отражаются время переговоров, номер адресата, а также стоимость. На предприятии целесообразно разработать Положение об использовании мобильной связи на предприятии с разработкой правил пользования телефонами и картами, которое утверждается руководителем предприятия. Для признания расходов мобильной связи связанными с хозяйственной деятельностью предприятия рекомендуем, чтобы указанные телефоны были оприходованы в составе основных средств или других необоротных материальных активов предприятия. Если личные мобильные телефоны находятся в пользовании предприятия, нужно оформлять договор аренды с выплатой компенсации за износ инструмента. С целью минимизации налоговых рисков в части оплаты мобильной связи нужно иметь документальные подтверждения того, что разговоры велись в производственных целях.

Ключевые слова: мобильная связь, расходы, оператор мобильной связи, счет, мобильный телефон, амортизация, административные расходы, скретч – карта.

УДК 657.1

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-114>

Шепель І.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

The article determines the document management of mobile communication expenses subject to confirmation the use of mobile communication for production purposes only, to conclude a contract on mobile communication provisioning, making out a list of employees using their own mobile phones. It is proposed to provide accounting of the mobile phones in the inventory of the enterprise according to the order on the accounting policy of the enterprise, approved by the director. Making out the payment documents, provided by a mobile operator to a subscriber, with the representation of the time of conversations, addressee's number and costs is proved. It is determined that according to p. 18 P(S)A No. 16 "Expenses", the mobile communication expenses come under administrative costs, that can be defined as general economic, intended to management and maintenance of the enterprise. It is reasonable for enterprises to develop Provisions on using mobile communication to outline the rules of using mobile phones and sim-cards, approved by the enterprise's director. For recognition of the mobile communication expenses caused by the business activities we recommend to put the mobile phones on charge as property assets or other non-negotiable tangible fixed assets. If private mobile phones are in the inventory of the enterprise, it is necessary to conclude a lease agreement with a compensatory relief for tool degradation. It is required to have the documentary evidences of the conversations being conducted for production purposes to minimize tax risks while paying for the mobile communication. If the enterprise is not able to prove that the mobile communication expenses are of business (production) nature, tax officials can charge extra tax liabilities of VAT (as the non-recognition of tax credit), also PIT, military levy and SST (as recognition of mobile communication payment as the additional labour remuneration). To prevent such situations it is necessary to have a list of completed documents, which are combined on the basis of official interpretations and judicial decisions.

Key words: mobile communication, expenses, mobile operator, bill, mobile phone, depreciation, administrative expenses, scratch card.

Постановка проблеми. Витрати на мобільний зв'язок та Інтернет у службових цілях – одна з обов'язкових статей витрат практично будь-якого підприємства в Україні. Підключення мобільного телефону зазвичай здійснюється одночасно з його придбанням на умовах контрактного підключення або на підставі передплаченого сервісу. Проте існують окремі аспекти, які потрібно врахувати під час організації бухгалтерського і податковому обліку, організації документообігу

цих витрат та попередження штрафів під час податкових перевірок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі напрями розвитку організації обліку адміністративних витрат розкривалися в наукових працях Я.В. Олійник, В.М. Рожелюк, І.Л. Грабчук, Т.Ф. Плахтій, Ю.В. Подмешальської, Л.К. Феофанова. Проте питання впливу сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій на цей процес піднімалося у працях небагатьох дослід-

ників – С.В. Івахненкова, А.О. Пашніної, Г.І. Ляхович, що підтверджує актуальність та необхідність подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є організація бухгалтерського та податкового обліку витрат мобільного зв'язку та їх документування як складник адміністративних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік мобільних телефонних апаратів, що перебувають у власності підприємства, здійснюється відповідно до документа, що встановлює облікову політику на підприємстві (це Положення про облікову політику, затверджене керівником підприємства). Залежно від принципів обліку, прийнятих на підприємстві, телефонний апарат може обліковуватися як малоцінні необоротні матеріальні активи або як основні засоби. Від визначення категорії активів, до якої належить мобільний телефон на підприємстві відповідно до Положення про облікову політику, залежить порядок списання витрат, пов'язаних із придбанням такого телефону. Якщо згідно з Положенням про облікову політику телефон визнано основним засобом, то відповідно до класифікації, наведеної у п. 5 П(С)БО 7, мобільні телефони належать до категорії «Інструменти, прилади, інвентар (меблі)» і відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку повинні обліковуватися підприємством на рахунку 106 «Інструменти, прилади й інвентар». Витрати, пов'язані з придбанням телефонів, формують їхню первісну вартість [1].

Залежно від встановленого підприємством Положення про облікову політику, порядку нарахування амортизації первісна вартість телефонних апаратів поступово переноситься на витрати тієї діяльності підприємства, в якій вони використовуються. Нарахування зносу починається з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Нарахування амортизації припиняється в місяці, наступному за місяцем вибуття об'єкта основних засобів (п. 29 П(С)БО 7).

Якщо відповідно до Положення про облікову політику телефон визнано малоцінним необоротним матеріальним активом, то його амортизація може нараховуватися будь-яким із двох методів, передбачених п. 27 П(С)БО 7 (вибір методу також встановлюється підприємством у Положенні про облікову політику): або у розмірі 50% вартості телефону в місяці введення в експлуатацію та останніх 50% у місяці списання з балансу; або у розмірі 100% вартості телефону в місяці введення в експлуатацію.

Правилами надання та отримання телекомунікаційних послуг № 295 виділяють такі форми обслуговування мобільного зв'язку [2]:

– передоплачена, коли послуги (послуги підключення під час придбання стартового пакету)

отримують лише у визначених та раніше оплачених обсягах. Послуги зв'язку не надаються, коли сума вичерпується. У разі, коли послуги не були використані у повному обсязі, їх можливо використати у наступному періоді;

– контрактна, коли за вже отримані послуги можна розрахуватися після їхнього надання. Плата вноситься після отримання рахунку, але не пізніше 20-го числа місяця, що настає за розрахунковим періодом, якщо інше не встановлено договором. Послуги мобільного зв'язку сплачуються з поточного рахунку за допомогою банківських карток, через програмно-технічні комплекси самообслуговування, із використанням скетч-карт, через РРО.

Під час контрактного підключення між абонентом та оператором мобільного зв'язку укладається договір. Вартість тарифного пакета містить у собі плату за надання номера (sim-картки), авансовий платіж (передоплату майбутніх послуг) та абонплату. Оплата за послуги зв'язку здійснюється на підставі рахунків, виставлених оператором зв'язку на ім'я власника телефонного номера, зазначеного в договорі.

Під час підключення на підставі передплатного сервісу укладення договору й ідентифікація власника телефонного номера не передбачені. Вартість тарифного пакета в цьому разі містить у собі плату за надання номера й авансовий платіж. Оплата за послуги зв'язку здійснюється шляхом придбання скретч-картки та поповнення рахунку з використанням спеціального коду, зазначеного на такий скретч-картці, через електронні термінали або іншим способом. Відповідно до п.18 П(С)БО 16 «Витрати» витрати на зв'язок належать до адміністративних витрат, які є загальногосподарськими та спрямовані на обслуговування та управління підприємством [3]. Тобто навіть в П(С)БО 16 «Витрати» йдеться про витрати у межах господарської діяльності [4, с. 39] підприємства, належність до якої вкрай важлива у разі з ПДВ.

Витрати на мобільний зв'язок переважно списуються в дебет рахунку 92 «Адміністративні витрати» [5, с. 954] згідно з п. 18 П(С)БО 16 «Витрати», але, можливо, ці працівники використовують мобільний зв'язок у інших підрозділах (відділах збуту, дослідницьких підрозділах), тому рекомендовано це відобразити на дебеті рахунку 93 «Витрати на збут» або 949 «Інші витрати операційної діяльності». Нами згруповано основні кореспонденції, які відображають послуги мобільного зв'язку, в табл. 1. У ст. 138-140 ПК наведено чіткий перелік операцій, під час здійснення яких платники податку на прибуток коригують бухгалтерський фінансовий результат [6]. Згідно з ПК платник, який поніс витрати на послуги мобільного зв'язку, не повинен коригувати фінансовий результат ні на які різниці. При цьому неважливо, мали такі витрати господарський характер чи ні.

Таблиця 1

Основні кореспонденції з обліку витрат мобільного зв'язку

№ з/п	Зміст господарської операції	дебет	кредит
1	Відображені послуги мобільного зв'язку: – працівників основного виробництва	23	631
	– працівників адміністративно-управлінського персоналу	92	631
	– інших працівників підрозділу	93, 949	631
2.	Здійснена передоплата на декілька місяців оператору мобільного зв'язку	39	631
3.	Включено до витрат поточного періоду послуги мобільного зв'язку	23, 92,93	39
4.	Придбання скетч-карток, які придбані за рахунок підзвітних сум	331	372
5.	Використання скетч-карток під час поповнення телефону	92	331

Таблиця 2

Основні документи, які відображають витрати мобільного зв'язку та їхнє призначення

№ з/п	Перелік документів	Характеристика, призначення.
1.	Наказ керівника	Оформлюється з метою придбання мобільних телефонів та їх використання в господарській діяльності. Або використання мобільних телефонів, рацій на умовах оренди з укладанням договору оренди
2.	Договір з оператором мобільного зв'язку	Надання послуг із зазначенням переліку номерів телефонів, що обслуговуються
3.	Розрахункові документи	Рахунки про оплату послуг оператора зв'язку.
4.	Правила користування мобільним зв'язком	Це внутрішній документ, який регламентує затверджені правила, час користування, місце зберігання телефону. Цей документ розробляє юрист підприємства, затверджує керівник.
5.	Список працівників	Цей список регламентує перелік посад, які забезпечуються мобільними телефонами у зв'язку з виробничою необхідністю. Також доцільно встановити ліміт витрат на кожного працівника за місяць у кількісному або вартісному виразі.
6.	Перелік номерів телефонів	Цей перелік та розмови безпосередньо стосуються господарської діяльності підприємства.
7.	Журнал обліку зв'язків	Цей журнал доцільно завести на мобільні та на стаціонарні телефони. Реєструвати розмови з іноземними компаньйонами. Доцільно перевіряти внутрішнім ревизором щомісячно витрати за рахунками та за наявності розбіжностей брати інформацію у операторів та їх порівнювати.
8.	Звіт про використання службового телефону	В окремих підрозділах, державних установах на окремі номери доцільно складати звіт із обґрунтуванням витрат, їх перевірки та затвердження керівником закладу.

Згідно з ПК, якщо мобільний зв'язок використовується в господарській діяльності під час здійснення операцій, то суму вхідного ПДВ за ставкою 20% можна включати до складу податкового кредиту. При цьому обов'язково потрібно мати податкову накладну, зареєстровану в ЄРПН, та мати документи, які підтверджують, що послуги мобільного зв'язку були використані тільки в господарській діяльності. Крім того, п. 201.11 ПК дає можливість без податкової накладної мати право на податковий кредит, якщо є: рахунок, що виставляється платнику податків за послуги зв'язку в загальній сумі, з окремою сумою ПДВ і податковим номером продавця; касовий чек, що містить вартість послуг, ПДВ (з визначенням фіскального номера та податкового номера постачальника) [6]. Для цього потрібно, щоб вартість послуг (без урахування ПДВ) не перевищувала 200 грн. за день.

Для вирішення проблемних питань із контролюючими органами рекомендовано оформити документи, які будуть чітко встановлювати, що послуги мобільного зв'язку носить суто господарський характер (договір на виконання послуг, раху-

нок від оператора, зведені податкові накладні, які виписують на останній день розрахункового періоду (місяця), та обов'язково їх зареєструвати в ЄРПН. Розмови по телефону, які сплачує роботодавець, стосуються тільки виробничого характеру, тому податківці мають право перевірити найбільш витратні, переважно із закордонними партнерами на предмет їх здійснення в межах робочого дня та їхньої доцільності [7, с. 448].

Під час перевірок контролери звертають увагу на сплачені послуги міжнародного роумінгу за працівників, які в цей час не перебували в закордонному відрядженні [8, с. 402]. Роумінг визнається додатковою оплатою праці працівників та підлягає утриманню ПДФО і військового збору. Для збереження податкового кредиту з ПДВ і можливості не вважати послуги мобільного зв'язку додатковим благом, наданим працівникам, потрібно мати документи, які підтверджують господарність послуг.

Розрахункові документи, які надає оператор мобільного зв'язку, повинні відображати: час розмови, номер адресата, вартість розмови, особливо якщо складена контрактна форма обслу-

Основні кореспонденції та документи, які відображають послуги мобільного зв'язку

№ з/п	Зміст господарської операції (первинний документ)	дебет	кредит	Сума
1.	Перерахована передоплата за послуги мобільного зв'язку (платіжне доручення, виписка банку)	371	311	5100
2.	Відображено податковий кредит з ПДВ (податкова накладна)	641	644	800
3.	Списано на витрати вартість послуг мобільного зв'язку, спожитих протягом звітного періоду (місяця), з урахуванням пенсійного збору (рахунок).	92, 93	631	1075
4.	Відображено ПДВ (бухгалтерська довідка).	644	631	200
5.	Проведено частковий взаємозалік заборгованостей (бухгалтерська довідка)	631	371	1275
6.	Відображена частина передоплати, яка відноситься на витрати майбутніх періодів, з урахуванням пенсійного збору (бухгалтерська довідка)	39	631	3225
7.	Списано розрахунки за податковим кредитом із ПДВ (бухгалтерська довідка)	644	631	600
8.	Відображено взаємозалік заборгованостей за частиною передоплати, що залишилася (бухгалтерська довідка)	631	371	3825
9.	Списано в майбутніх звітних періодах (місяцях) частину передоплати на витрати, що залишилася			

говування. Цей документ можливо сформувавши у електронному вигляді та підписати за допомогою ЄЦП. Зараз мобільні оператори пропонують сплачувати послуги мобільного зв'язку одноразово на рік з метою економії коштів. Звертаємо увагу на те, що вести журнал обліку дзвінків, писати щомісячні письмові звіти працівникам про здійснені дзвінки, а також подавати детальні роздруковки розмов не обов'язково, оскільки таких вимог не містить жодний нормативний документ.

Приклад 1. Підприємство сплатило оператору передоплату за послуги декількох телефонів в розмірі 5100 грн. (у т.ч. пенсійний збір 300 грн., ПДВ – 800 грн.). Мобільний зв'язок використовується у відділах збуту (продаж товарів через мережу Інтернет) та адміністративних цілях. В обліку операції цього характеру відображаються таким чином (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Якщо підприємство не зможе довести, що витрати на мобільний зв'язок мають господарський (виробничий) характер, податківці під час перевірки можуть нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ (як не визнання податкового кредиту), а також ПДФО, військовий збір та ЄСВ (в частині визнання послуг мобільного зв'язку додатковою оплатою праці працівника). Для попередження цих ситуацій слід мати перелік заповнених необхідних документів, які узагальнено, виходячи з офіційних роз'яснень та рішень судів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р № 92. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2019).
2. Правила надання та отримання телекомунікаційних послуг, затверджені постановою КМ від 11.04.2012 р. № 295. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/>

[laws/show/295-2012-%D0%BF](http://www.rada.gov.ua/laws/show/295-2012-%D0%BF) (дата звернення: 20.11.2019).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р № 318. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2019).

4. Подмешальська Ю. В., Феофанов Л. К., Осетрова Г. Ю. Облік і аудит адміністративних витрат. Агросвіт 2018, № 23. С. 38–44.

5. Кучеренко Т.Є., Матрос О.М., Підлубна О.Д. Накладні і непрямі витрати підприємства як інструмент управлінського обліку. Глобальні та національні проблеми економіки. Вип. 22, 2018. С. 949–954.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2019).

7. Шендригоренко М.Т. Адміністративні витрати в системі ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства / Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка», 2011. Випуск 18. С. 447–452.

8. Сушарник Я.А. Поняття класифікації в обліку витрат / Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. С. 402–405.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby"(2000). Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 92 Available at: <http://www.rada.gov.ua> (accessed 20 November 2019).
2. Pravyla nadannia ta otrymannia telekomunikatsiinykh posluh, zatverdzeni (2012) postanovoiu KM № 295. Available at: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/295-2012-%D0%BF> (accessed 20 November 2019).
3. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 "Vytraty" (1999). Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 318. Available at: <http://www.rada.gov.ua>. (accessed 20 November 2019).

4. Podmeshalska Yu. V., Feofanov L. K., Osetrova H. Yu. (2018) *Oblik i audyt administratyvnykh vytrat*. Ahrosvit, no. 23, pp. 38–44.

5. Kucherenko T. Ye, Matros O. M., Pidlubna O. D. (2018) *Nakladni i nepriami vytraty pidpriemstva yak instrument upravlinskoho obliku*. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. vol. 22, pp. 949–954.

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), *The Law of Ukraine no. 2755-VI “The Tax Code of Ukraine”*, Available at: <http://www.rada.gov.ua>. (accessed 20 November 2019).

7. Shendryhorenko M. T. (2011) *Administratyvni vytraty v systemi efektyvnoho upravlinnia finansovoiu diialnistiu pidpriemstva / Finansova systema Ukrainy*. Naukovi zapysky. Seriya “Ekonomika”, vol. 18, pp. 447–452.

8. Susharnyk Ya. A. (2013) *Poniattia klasyfikatsii v obliku vytrat / Proceedings of the I Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiya Zrostantia roli bukhhalterskoho obliku v suchasni ekonomitsi (Kyiv, February 21, 2013)* K.: TOV “Vseukrainskyi instytut prava i otsinky”, pp. 402–405.

Shepel Inesa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
SHEI “Kherson State Agrarian University”

ACCOUNTING AND TAXATION MANAGEMENT OF MOBILE COMMUNICATION EXPENSES IN ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

The purpose of the article. The Internet and mobile communication expenses in production purposes are one of the core cost items on almost every enterprise on Ukraine. The connection of the mobile phone is usually conducted with the contract or prepaid option services. But there are certain aspects to take into account when managing accounting and taxation, documenting data on expenses and preventing penalties on tax audit.

Methodology. When researching the methods of theoretical generalization, grouping and comparison, such methods of scientific acquirements as observation and comparison were used. The theoretical and methodological frameworks of the research are projects of domestic and foreign scientists of accounting and control, other professional literature, conference proceedings on accounting and control, laws and regulations of Ukraine, and also the author’s findings on the study of accounting and analytical procurement.

Results. It is necessary for the enterprise to streamline the documenting of mobile communication expenses subject to the use of mobile communication for production purposes only, to conclude a contract on mobile communication provisioning, making out a list of employees using their own mobile phones for production purposes, and to make out the payment documents provided by the mobile operator to subscriber to describe time, addressee’s number and the conversation’s cost, etc. It is reasonable for enterprises to develop Provisions on using mobile communication to outline the rules of using mobile phones and sim-cards, approved by the enterprise’s director. For recognition of the mobile communication expenses caused by the business activities we recommend to put the mobile phones on charge as property assets or other non-negotiable tangible fixed assets. If private mobile phones are in the inventory of the enterprise, it is necessary to conclude a lease agreement with a compensatory relief for tool degradation. It is required to have the documentary evidences of the conversations being conducted for production purposes to minimize tax risks while paying for the mobile communication.

Rules on provisioning and receiving telecommunication services distinguish the following plans of mobile communication: prepaid, when services (installation when purchasing the sim starter kit) are received only in previously defined and paid volume; the communication services are not provided of the amount of money is depleted. There is also a contract plan, when it is possible to pay for the services after receiving them. The payment is provided after receiving a bill, but not later than 20th day of the month next to the billing period unless otherwise specified in the contract. The mobile communication services are paid from the current account with the help of bank cards, self-service hardware and software complexes, scratch cards.

Practical implications. When auditing, tax officials pay attention of the payed international roaming services of the employees being on the business trip abroad at that time. Roaming is considered as the additional labour remuneration of the employees, withholding from the personal income tax and the military levy. It is necessary to have documents proving the production purpose of the mobile communication and roaming services to save the tax credit from the value added tax and possibility not to recognize the mobile communication services as the additional benefits for the employees.

Value/originality. If the enterprise is not able to prove that the mobile communication expenses are of business (production) nature, tax officials can charge extra tax liabilities of VAT, not recognize tax credit, also personal income tax, military levy and social security tax as mobile communication payment being recognized as the additional labour remuneration. To prevent such situations it is necessary to have a list of completed documents, which we combined on the basis of official interpretations and judicial decisions.

ВПЛИВ ЗМІН ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ ЗА МСФЗ

IMPACT OF CHANGES IN AN ENTITY'S ACCOUNTING POLICIES ON IFRS FINANCIAL STATEMENTS

У статті розглянуто вплив елементів облікової політики у разі її зміни на фінансовий результат діяльності підприємства. Розкрито сутність поняття «облікова політика», головне її призначення. Розглянуті нормативно-правові акти, за допомогою яких формується облікова політика підприємства. Визначено значення облікової політики підприємства для користувача. Окреслено елементи, які найбільше впливають на фінансові результати. Визначено вплив обліку основних засобів, а саме строків корисного використання, на показники фінансової звітності. Сформульовано підхід до капіталізації ремонтів на підприємстві. Проаналізовано процес та облік капіталізації процентних витрат та курсових різниць. Розглянуто облік об'єктів, що не використовуються в діяльності, та облік витрат, що мають довгостроковий (інвестиційний) характер. Визначено підхід до створення оціночних значень. Проаналізовано наявні методи розглянутих елементів облікової політики.

Ключові слова: облікова політика, фінансові результати, елементи облікової політики, користувачі облікової політики, методи обліку.

В статті рассмотрено влияние элементов учетной политики при ее изменении на финансовый результат деятельности предприятия. Раскрыта сущность понятия «учетная политика», главное ее назначение. Рассмотрены нормативно-правовые акты, с помощью которых формируется учетная политика предприятия. Определено значение учетной политики предприятия для пользователя. Выделены элементы, осуществляющие наибольшее влияние на финансовые результаты. Определено влияние учета основных средств, а именно сроков полезного использования, на показатели финансовой отчетности. Сформулирован подход к капитализации ремонтных расходов на предприятии. Проанализирован процесс и учет капитализации процентных расходов и курсовых разниц. Рассмотрен учет объектов, которые не используются в деятельности, и учет затрат, носят долгосрочный (инвестиционный) характер. Определен подход к созданию оценочных значений. Проанализированы существующие методы рассмотренных элементов учетной политики.

Ключевые слова: учетная политика, финансовые результаты, элементы учетной политики, пользователи учетной политики, методы учета.

УДК 657.372

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-115>

Шматова В.О.

студентка

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Якименко-Терещенко Н.В.

д.е.н., професор,

завідувач кафедри економічного аналізу
та обліку

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

The main objective of the financial and economic activities of any commercial enterprise is to make a profit. Profit is a positive financial result of the organization. Each organization is interested in obtaining the highest possible financial result, and in connection with this, the organization has the goal of optimizing profit while strengthening the financial condition. In many respects, a well-formed accounting policy allows optimizing the profit margin, which makes it possible to better present the financial situation of an economic entity and its financial result due to the choice of methodological techniques. The work is devoted to the study of issues on the formation and use in accounting, such an important internal document as the accounting policy of the enterprise. The relevance of this topic lies in the fact that in modern economic conditions, with frequently changing legislation, accounting is oriented towards international accounting and reporting standards, while accounting policies provide an opportunity for a legal way to decide all disputed issues. The need to study the issues of essence and the formation of accounting policies and its implementation in practice determined the choice of this topic of the article. The article examined the influence of elements of accounting policies when they change on the financial result of the enterprise. The purpose of the article is to determine the theoretical provisions of accounting policies and the impact of its changes on the financial statements in the application of international financial reporting standards. The essence of the concept of "accounting policy", its main purpose is disclosed. The regulatory legal acts with the help of which the accounting policy of the enterprise is formed are considered. The value of the enterprise accounting policy for the user is determined. Highlighted elements that have the greatest impact on financial results. The impact of accounting for fixed assets, namely useful lives, on the financial statements is determined. The approach to capitalization of repairs at the enterprise is formulated. The process and accounting of capitalization of interest expenses and exchange rate differences are analyzed. Considered the accounting of objects that are not used in activities and cost accounting, are long-term (investment) in nature. The approach to creating estimated values is defined. The existing methods of the considered elements of accounting policies are analyzed.

Key words: accounting policy, financial results, elements of accounting policies, users of accounting policies, accounting methods.

Постановка проблеми. Доречність та достовірність інформації у фінансовій звітності значною мірою залежить від правильності, вибору та послідовності застосування облікової політики. В Україні бухгалтерський облік є інструментом державного регулювання.

Проблеми формування облікової політики в умовах застосування МСФЗ полягають в тому, що це відносно новий та недостатньо освоєний етап організації бухгалтерського обліку з практичного погляду для бухгалтерських служб компаній, які відповідно до законодавства зобов'язані або добровільно прийняти рішення скласти фінансову звітність відповідно до МСФЗ. Багато вітчизняних науковців розглядали це питання

в своїх наукових роботах, але визначення суті облікової політики та її вплив на фінансовий результат потребує теоретичного та практичного обґрунтування.

Актуальність цієї теми полягає в тому, що в сучасних економічних умовах за частих змін у законодавстві бухгалтерський облік орієнтується на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності, в той час як облікова політика дає можливість легального вирішення всіх спірних питань. Необхідність вивчення питань сутності та формування облікової політики та її реалізація на практиці визначили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми гармонізації та стандартизації вітчиз-

няної системи бухгалтерського обліку та звітності, розроблення та впровадження облікової політики компаній відповідно до МСФЗ привертають увагу багатьох науковців і фахівців у цій галузі. Серед учених, що здійснили вагомий внесок, слід відзначити В.Г. Швеця, М.В. Кужельного, С.Ф. Голова, М.С. Пушкара, Л.Г. Ловінську Т.В. Барановську, І.С. Прянічкінову. Праці цих учених присвячені вивченню досвіду різних країн щодо формування облікової політики відповідно до МСФЗ.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні теоретичних положень облікової політики та впливу її змін на фінансову звітність в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Підприємство розробляє облікову політику, щоб забезпечити створення актуальною і надійною фінансової інформації. Зокрема, політика повинна давати об'єктивну інформацію, яка відображає економічну сутність господарських операцій і яка достовірно відображає фінансові результати, фінансовий стан та грошові потоки діяльності підприємства.

Забезпечення підходів до формування публічної інформації стосовно фінансових показників діяльності здійснюється на основі певних принципів, методів та процедур, які закріплені законодавчо та складають основу облікової політики. Обґрунтування та зміст складових облікової політики регламентують стандарти фінансової звітності та інші нормативні акти, які доповнюють та деталізують їх.

Необхідно також мати на увазі, що облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства та повинна відображатися у примітках до фінансових звітів. Отже, саме вона дозволяє поєднати ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності. Без такого регламентуючого розпорядчого документа та його додержання бухгалтерський облік не відповідатиме принципу послідовності, а фінансова звітність не буде зрозуміла користувачам [1].

Облікова політика – це конкретні принципи, основи, угоди, правила і практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансової звітності. Облікова політика застосовується послідовно від одного періоду до наступного періоду. Зміни в облікову політику повинні вноситися лише тоді, коли того вимагає будь-якої МСФЗ або якщо фінансова звітність після змін буде надавати достовірну та своєчасну інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати або рух грошових коштів підприємства.

Правила внесення змін до облікової політики та бухгалтерські оцінки регулюються МСФЗ

8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», мета якого – поліпшення якості фінансової звітності організації щодо доречності, надійності і порівнянності фінансової звітності в часі і з фінансовою звітністю інших компаній [2].

Для забезпечення порівнянності даних зміни в загальному випадку вносяться ретроспективно (нова облікова політика застосовується до операцій, іншим подіям і умов минулого періоду таким чином, як якщо б ця облікова політика застосовувалася завжди в минулому). Зміна в обліковій оцінці – це коригування балансової вартості активу, або зобов'язання, або суми періодичного споживання активу, яка виникає в результаті оцінки поточного стану активів і зобов'язань, і очікуваних майбутніх вигод, і обов'язків, пов'язаних з активами і зобов'язаннями. Зміни в облікових оцінках виникають в результаті появи нової інформації або розвитку подій і, відповідно, не є коригуваннями помилок.

Зміни в облікових оцінках надають перспективне вплив і не вимагають ретроспективних перерахунків.

Одним з основних елементів облікової політики є основні засоби та їх облік.

Згідно з нормами стандарту МСФЗ 16 організація зобов'язана переглядати терміни корисного використання за основними засобами щорічно, при цьому зміни вносяться на перспективній основі (тобто дані за минулий рік не коригуються). На практиці дану опцію використовують далеко не всі організації, незважаючи на те що в більшості випадків перегляд строки, провадиться в сторону їх продовження, що призводить до зменшення амортизаційних відрахувань і, як наслідок, до зміни таких показників, як операційний прибуток, чистий прибуток. Невідповідність реальних і фактично встановлених термінів в обліку відбувається, як правило, через те, що при визначенні термінів бухгалтери часто керуються вимогами податкового законодавства (амортизаційні групи) або даними технічних паспортів.

Найчастіше техніка, машини, обладнання і будівлі можуть служити набагато довше при необхідному обслуговуванні і своєчасному ремонті. Перегляд строків корисного використання дозволяє також відобразити правильну картину об'єктів основних засобів на балансі, а також коректно трактувати знос об'єктів для планування ремонтів та подальшої інвестиційної програми.

Для виконання перегляду потрібні належним чином оформлені внутрішні документи. Це може бути позапланова інвентаризація активів із зазначенням термінів експлуатації, бажано на дату, близьку до звітної (31 грудня). Дану роботу не проводять фахівці з МСФЗ. Відділ МСФЗ може сформулювати завдання, а також дати рекомендації для оформлення результатів, з тим щоб вони

могли бути використані для коригування та підтверджені аудитором в подальшому. Для того щоб провести оцінку стану основних засобів, потрібно володіти технічними знаннями. Результати повинні бути підтверджені головним інженером або особою, відповідальною за експлуатацію активів.

Перегляд строків корисного використання для бухгалтерського обліку по ПСБУ і податкового обліку не передбачений, крім випадків капітального ремонту та модернізації для окремих об'єктів.

Проведений перегляд може вплинути тільки на показники звітності за МСФЗ.

Ця зміна є зазвичай питанням зміни облікових оцінок. У рідкісних випадках організація може піти по шляху ретроспективного перерахунку амортизаційних відрахувань і трактувати зміну як виправлення помилок, коли щодо строків корисного використання об'єктів основних засобів в минулому були допущені грубі помилки, істотно спотворюють звітність.

Згідно з п. 13 МСФЗ (IAS) 16 капіталізуватися можуть не тільки витрати, якісно змінюють характеристики основних засобів (реконструкція, модернізація), але і капітальний ремонт основних засобів, який носить регулярний характер, тобто ці витрати можуть бути інтерпретовані як витрати на заміну (компонента). Тим більше що, як правило, проводяться капітальні ремонти мають на увазі заміну частин об'єкта [3].

Відповідно, організація може передбачити даний пункт в обліковій політиці – обґрунтувати підхід до капіталізації ремонтів – і поліпшити показники звітності, якщо основні засоби та проведені капітальні ремонти істотні і проводяться з певною періодичністю.

Тобто якщо організація здійснює капітальний ремонт із певною періодичністю (наприклад, раз на три роки або в п'ять років), він може капіталізуватися і враховуватися по аналогії з компонентним урахуванням основних засобів (коли компоненту може бути привласнений свій, відмінний від об'єкта строк корисного використання), з нарахуванням амортизації на термін його служби. У разі якщо приймається рішення про дострокове проведення нового ремонту, недоамортизована частина одноразово списується на витрати, а новий ремонт може бути знову капіталізований.

Використання цього підходу має свої тонкощі. Зокрема, не капіталізується поточний, аварійний ремонт, а також ремонт активів, який складно співвіднести з надходженням економічних вигод (наприклад, ремонт адміністративної будівлі). Деякі об'єкти основних засобів зобов'язані проходити дороге огляд і ремонт з певною періодичністю (зокрема, суду), інакше вони не можуть експлуатуватися. У цьому випадку термін життя ремонту може бути досить легко визначено, а його капіталізація обґрунтована. Для інших видів

ремонтів, які підприємство планує капіталізувати, потрібно підготувати обґрунтування щодо його терміну служби. Це можуть бути внутрішні документи, оформлені у вигляді політик і регламентів, або окремі документи для конкретних об'єктів [4].

Це уточнення в облікову політику, на наш погляд, дозволяє більш коректно відображати доходи і витрати за періодами і впливає на такі показники, як чиста і операційний прибуток за МСФЗ, а також похідні показники управлінського обліку, так як витрати по ремонту можна показувати як витрати в складі амортизації.

Для ПСБУ і податкового обліку можливість капіталізації ремонтів також відсутній: витрати, якщо вони не є реконструкцією і модернізацією, одноразово списуються у розхід.

Слід зазначити, що компонентний облік основних засобів є вимогою МСФЗ (IAS) 16 «Основні засоби». Відповідно, якщо раніше організація не застосовувала таких розрахунків, це може бути витлумачено як помилки минулих років і вимагати внесення виправлень в попередні періоди в разі суттєвості і наявності інформації про терміни служби ремонту в минулому. Особливо, якщо мова йде про технічних оглядах, що проводяться з встановленою періодичністю, як того вимагає законодавство. Однак в більшості випадків питання капіталізації ремонтів і періодичності їх проведення не регламентовані, тому ретроспективного перерахунку може бути зайвими з огляду на відсутність даної інформації в минулому [5].

Надалі для обґрунтування капіталізації і коректного обліку організації було б доцільно розробити політику щодо ремонтів та технічних оглядів основних засобів. В обліковій політиці для підвищення прозорості інформації для користувачів можна конкретизувати, на підставі яких саме відмінних характеристик приймається рішення про капіталізацію ремонту або одноразовому списання на видаток. Визначення терміну служби ремонту, що підлягає капіталізації, і його потенційний перегляд надалі ставляться до питань бухгалтерських оцінок.

Щодо капіталізації відсотків і курсових різниць можна зазначити, що МСФЗ (IAS) 23 «Витрати за запозиченнями» передбачає можливість капіталізації процентних витрат і курсових різниць, навіть якщо організація не має цільової позики за інвестиційними проектами. Незважаючи на те що така норма діє для всіх компаній за і не є предметом вибору облікової політики, цю опцію використовують далеко не всі. Зокрема, тому, що визначити рівень витрат, які можливо капіталізувати, не так просто. Для цього у організації повинні бути реалізовані інвестиційні проекти (наприклад, проектні або будівельні роботи) і позикові кошти, відсотки за якими можна капіталізувати.

Логіка у цьому разі полягає в такому: організація не погашає позикові зобов'язання в зв'язку з

наявністю таких проектів, тобто фінансові витрати тут можна трактувати як альтернативні витрати. При цьому капіталізувати всі наявні фінансові витрати, швидше за все, не вийде, оскільки укладачам звітності по МСФЗ необхідно буде визначити ту пропорцію фінансових витрат, яку можна співвіднести з інвестиційними вкладеннями, зіставивши величину інвестиційних витрат за період з сумою позикового капіталу, і тільки в цій пропорції провести капіталізацію витрат.

При цьому в стандарті зазначено, що капіталізація витрат проводиться за ефективною ставкою. Це означає, що якщо позика (кредит) виданий на неринкових умовах, включати у вартість незавершеного будівництва можна не тільки самі відсотки, а й ефект від дисконтування. Та ж логіка діє і для курсових різниць, які виникають в разі запозичення у валюті.

На практиці визначення ефективної ставки для порівняння – процес складний, особливо в умовах фінансової нестабільності. Найбільш надійний варіант – на етапі схвалення кредиту отримати пропозицію від банку і в гривнях, і у валюті.

Слід зазначити, що при ухваленні рішення про капіталізацію курсових різниць підприємство може вибирати, який підхід використовувати – дискретний або кумулятивний. Вибір потрібно закріпити в обліковій політиці по МСФЗ і застосовувати послідовно з періоду в період.

За дискретного підходу підприємство повинно закріпити також в обліковій політиці періоди, в які воно робить оцінку курсових різниць, дозволених для капіталізації (це може бути 1, 3, 6 або 12 місяців). Відповідно, якщо в якомусь з аналізованих періодів утворюється курсовий дохід, підприємство капіталізує тільки відсотки по валютних запозичень.

За кумулятивного підходу курсові різниці, які підлягають капіталізації, розраховуються і врахо-

вуються по проектам на накопичувальній основі, незалежно від того, позитивна чи негативна переоцінка валютних позик в конкретному періоді [6].

На практиці це може виглядати так (табл. 1).

Отже, використання кумулятивного підходу є більш справедливим, особливо під час реалізації тривалих інвестиційних проектів (тривалістю більше року). В умовах волатильності він дозволяє врахувати курсові витрати незалежно від того конкретного року, коли відбулися зміни в курсах валют.

Який би метод не був використаний, організація не може капіталізувати більше витрат, ніж було фактично понесено. Слід зазначити, що капіталізація курсових різниць та інші витрати на позики, застосування ефективної ставки по нецільових позиках відповідають вимогам стандарту МСФЗ (IAS) 23. І якщо раніше організація не застосовувала це правило і не робила відповідних розрахунків, це може трактуватися як помилки минулих років і вимагати внесення виправлень в попередні періоди (у разі суттєвості). Питаннями облікової політики є метод капіталізації і дискретний період. Визначення ефективної процентної ставки і розміру курсової різниці, що підлягає капіталізації, відноситься до питань бухгалтерських оцінок.

Щодо обліку об'єктів, які не використовуються в діяльності, то в МСФЗ 16 немає такого поняття, як «консервація», і, як наслідок, опція припинення нарахування амортизації навіть для не використовуваних в діяльності (але раніше введених в експлуатацію) об'єктів основних засобів також відсутня. Підприємству слід уважно вивчити причини призупинення їх використання.

Якщо в подальшому актив планується реалізувати і йде підготовка до його реалізації, облік об'єкта потрапляє під дію стандарту МСФЗ (IFRS) 5 «Необоротні активи, утримувані для продажу», згідно з яким амортизаційні відрахування не проводяться.

Таблиця 1

Капіталізація відсотків і курсових різниць

Описання	2014 р.	2015 р.	Разом
Інвестиційні витрати з будівництва	100	200	300
Ставка у валюті, %	5	5	
Ставка в гривнях (ефективна), %	13	11,5	
Відсотки в доларах	5	10	15
Курсові різниці	25	3	22
Разом			337
Капіталізація відсотків і курсових різниць при кумулятивному підході			
Відсотки	5	10	15
Курсові різниці	8	13	21
Капіталізовані витрати (розрахунок за ефективною ставкою)	13	23	36
Капіталізація відсотків і курсових різниць при дискретному підході			
Відсотки	5	10	15
Курсові різниці	8		8
Капіталізовані витрати (розрахунок за ефективною ставкою)	13	10	23

Іншим випадком може бути переобладнання і перенесення активу в категорію «Інвестиційна нерухомість» (зокрема, використання об'єкта для здачі в оренду), облік якої проводиться згідно з нормами МСФЗ 40. Для цієї категорії можна вибрати модель справедливої вартості, при якій об'єкти не амортизуються, а переоцінюються і відповідний дохід або витрата визнається в звіті про прибутки і збитки.

Якщо ж керівництво не може обґрунтувати припинення використання активу і підтвердити перспективи його подальшого використання, а також впливають з цього майбутні економічні вигоди, це є індикатором знецінення по МСФЗ, незалежно від положень облікової політики.

Деякі витрати за своєю природою носять довгостроковий, інвестиційний характер, хоча в обліку по ПСБУ вони часто визначаються як одноразові витрати. Для того щоб визначити, як правильніше враховувати ті чи інші витрати, необхідно зрозуміти, під регулювання якого стандарту вони підпадають.

Так, найчастіше компанії одноразово списують на витрати комісії та інші витрати (наприклад, витрати на оцінку заставного майна), пов'язані з залученням довгострокового фінансування. Однак згідно з нормами МСФЗ 23 дані витрати можна відображати як передоплату і списувати в фінансові витрати рівномірно протягом терміну дії отриманого кредиту – враховувати як фінансові витрати за ефективною ставкою.

На окрему увагу заслуговують витрати, пов'язані з маркетинговою діяльністю. Деякі з них можуть бути враховані у складі нематеріальних активів, якщо дотримуються умови, перераховані в МСФЗ 38. Більш того, у підприємства є опція не амортизувати ці витрати (якщо термін служби активу не можна точно визначити), а просто щорічно тестувати їх на предмет знецінення (приносять чи вони економічні вигоди).

Прикладами таких витрат, якщо вони задовольняють більшості критеріїв визнання нематеріальних активів, можуть стати витрати на створення фірмового стилю, дизайну річного звіту, брошур і презентацій. Дані витрати годі й амортизувати (якщо термін їх використання не визначений), однак якщо компанія надалі буде змінювати фірмовий стиль, попередні витрати потрібно буде списати на витрати. Відносно дизайну річного звіту: критерієм генерації економічних вигод можна вважати розміщення звіту на сайті компанії. Таким чином, списувати витрати щорічно не обов'язково, якщо сайт містить річні звіти за кілька періодів.

Підхід до створення оціночних зобов'язань. Організація не може відмовитися від створення оціночних зобов'язань, якщо вони впливають з її фінансово-господарської діяльності. Питання визнання оціночних і умовних зобов'язань регулю-

ються стандартом МСФЗ 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».

В обліковій політиці керівництво може вказати, які чинники враховуються при нарахуванні оціночних зобов'язань, тобто розкрити деякі аспекти професійного судження, а також асоційованого з цим зобов'язанням ризику. Однак питання визначення ризику (середній, високий, низький), а також величини зобов'язання є питанням бухгалтерських оцінок, а не виправлення помилок або змін облікової політики.

На рішення про створення оціночного зобов'язання, пов'язаного з судовими розглядами, великий вплив робить величина ризику, який з ним асоційований. Оціночна зобов'язання не визнається, але розкривається у звітності, якщо ризик середній, і зізнається, якщо ризик оцінюється як високий. Щоб обґрунтувати рівень ризику перед аудитором, компанія повинна мати вагомі аргументи.

Для судових і податкових розглядів важливим фактором при оцінці ризику виступає судова практика по подібним питанням, зміни в законодавстві; при цьому найбільший вплив надають рішення, винесені в останні періоди (близькі до звітного періоду) [7].

Таким чином, компанія може обґрунтувати визнання оціночних зобов'язань тільки за винесеним рішенням податкової перевірки (без урахування інформації, відображеної в первинних актах перевірки), якщо практика показує значні відмінності в сумах, спочатку відображених в актах, а потім – в рішеннях.

Однак навіть за наявності винесеного рішення податкової оцінке зобов'язання можна не створювати, якщо у юридичного відділу компанії є вагомі аргументи для оскарження цього рішення в судовому порядку.

Таким чином, щоб не завищити суму оціночних зобов'язань в звітності, організації слід докладати більше зусиль в умовах фінансово-економічної невизначеності. При цьому потрібно залучення не тільки співробітників відділу МСФЗ, а й юристів компанії.

Висновки з проведеного дослідження. Облікова політика дуже важлива для фінансових результатів діяльності підприємства загалом, тому що багато стандартів бухгалтерського обліку допускають альтернативні методи для однієї і тієї ж операції в бухгалтерському обліку. Фінансову звітність одного підприємства можна порівняти з іншими, коли всі облікові політики чітко позначені і показані.

Облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства та повинна відображатися у примітках до фінансових звітів. Отже, саме вона дозволяє поєднати ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності.

На чистий прибуток, активи, поточну діяльність, акції та бухгалтерську звітність впливає розкриття

облікової політики компанії. Потенційні інвестори можуть вивчити цю облікову політику, щоб вирішити, чи хотіли б вони інвестувати в діяльність підприємства.

Поліпшення показників звітності незмінно пов'язане зі збільшенням активів (капіталізація), зменшенням оціночних зобов'язань, аналізом різних витрат на предмет отримання довгострокових економічних вигод.

Зміни в облікову політику повинні вноситися лише тоді, коли того вимагає будь-якої МСФЗ або якщо фінансова звітність після змін буде надавати достовірну та своєчасну інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати або рух грошових коштів підприємства.

Розроблений механізм внесення змін до облікової політики підприємств включає: уточнення випадків здійснення коригувань (при зміні вимог законодавства, у разі забезпечення зміною адекватності облікової політики умовам діяльності підприємства); визначення порядку документального оформлення, який передбачає складання розпорядження керівника (власника), в змісті якого вказується причина та обґрунтованість зміни, характер зміни та відповідальні особи; викладення Положення про облікову політику у новій редакції до початку нового звітного року; способи відображення наслідків внесених змін у фінансовій звітності.

Отже, вносячи ті чи інші зміни в оціночні значення, облікову політику і звітність, керівництво і укладачі звітності повинні перш за все самі бути впевнені, що дані зміни підвищують прозорість і достовірність інформації, а також відповідають принципам складання звітності по МСФЗ.

Також, враховуючи усі можливі зміни в обліковій політиці та оціночних значень, які були розглянуті в цій роботі, їх доречно використання, можна поліпшити показники звітності з уникненням помилок в обліку та звітності згідно МСФЗ, що дасть змогу забезпечити порівнянність економічної інформації, яка на сучасному етапі ускладнюється через використання підприємствами різних методик формування показників фінансової звітності.

Перспективами подальших досліджень у цій сфері є визначення основних проблем формування облікової політики підприємствами в Україні та удосконалення порядку розроблення облікової політики з урахуванням сучасних потреб користувачів бухгалтерської і фінансової інформації, а також європейського досвіду та законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мних Є.В., Семенець А.О., Нікітенко В.С. Вплив змін облікової політики підприємства на фінансову звітність. *Економічні науки*. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 141–147.
2. МСФЗ (IAS) 8 Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-8-accounting-policies-changes-in-accounting-estimates-and-errors/> (дата звернення: 24.11.2019).
3. Огляд МСФЗ 2019: Основні засоби – МСБО 16 та Інвестиційна власність – МСБО 40. URL: <http://www.ifrs.org.ua/oglyad-msfz-2019-osnovni-zasobi-msbo-16-ta-investitsijna-vlasnist-msbo-40/> (дата звернення: 25.11.2019).
4. Бородіна В. В. Бухгалтерський облік. Москва, 2009. 208 с.
5. Баканов М.І., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник. Москва : Фінанси і статистика, 2010. 218 с.
6. Донцова Л.В. Никифорова Н.А. Аналіз річної бухгалтерської звітності. Москва : ДІС, 2009. 216с.
7. Шеремет А.Д., Сайфеулін Р.С. Методика фінансового аналізу. Москва : ИНФРА-М, 2009. 276 с.

REFERENCES:

1. Mnykh YE.V., Semenets' A.O., Nikitenko V.S. (2016) *Vplyv zmin oblikovoyi polityky pidpryyemstva na finansovu zvitnist'* [The impact of changes in accounting policies of the company on the financial statements]. *Ekonomichni nauky*, vol. 7, no. 1, 142, 141–147.
2. *MSFZ (IAS) 8 Oblikova polityka, zminy v oblikovykh otsinkakh ta pomylyky* [IAS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors] Available at: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-8-accounting-policies-changes-in-accounting-estimates-and-errors/> (accessed 24 November 2019).
3. *Ohlyad MSFZ 2019: Osnovni zasoby – MSBO 16 ta Investytsiyina vlasnist' – MSBO 40* [IFRS 2019 Fixed assets: Property, Plant and Equipment – IAS 16 and Investment Property – IAS 40] Available at: <http://www.ifrs.org.ua/oglyad-msfz-2019-osnovni-zasobi-msbo-16-ta-investitsijna-vlasnist-msbo-40/> (accessed 25 November 2019).
4. Borodina V.V. (2009) *Bukhhalters'kyy oblik* [Accounting]. Moscow: Knyzhkovyy svit (in Russian).
5. Bakanov M. I., Sheremet A. D. (2010) *Teoriya ekonomichnoho analizu* [The theory of economic analysis]. Moscow: Finansy i statystyka (in Russian).
6. Dontsova L.V. Nykyforova N.A. (2009) *Analiz richnoyi bukhhalters'koyi zvitnosti* [Analysis of annual financial statements]. Moscow: DIS (in Russian).
7. Sheremet A.D., Sayfeulin R.S. (2009) *Metodyka finansovoho analizu* [Methods of financial analysis]. Moscow: YNFRA-M (in Russian).

Shmatova Valeriia

Student

National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"**Yakimenko-Tereschenko Natalia**Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department Economic Analysis and Accounting
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

THE IMPACT OF CHANGES IN AN ENTITY'S ACCOUNTING POLICIES ON IFRS FINANCIAL STATEMENTS

The purpose of the article. To elucidate the theoretical provisions on accounting policies and the impact of their changes on the financial statements in the condition of the application of international financial reporting standards.

The problems with accounting policies under IFRS are that this is a relatively new and under-developed stage of accounting from a practical point of view for accounting services of companies that are required by law or voluntarily to make financial statements in accordance with IFRS. Many domestic scientists have considered this issue in their scientific work, but the definition of the essence of accounting policy and its impact on the financial result requires a theoretical and practical justification.

Methodology. The research is based on the theoretical substantiation of the accounting policies of enterprises, the impact of its changes on the reporting indicators and the development of a set of practical recommendations related to the method of formation and use of accounting policies of business entities.

Results. The mechanism for introducing changes to the accounting policy of enterprises includes: specifying the cases of adjustments (when changing the requirements of the legislation, in case of changing the adequacy of accounting policies to the conditions of activity of the enterprise); defining the procedure of documentary registration, which involves the preparation of an order of the manager (owner), the contents of which indicate the reason and reasonableness of the change, the nature of the change and responsible persons; presentation of the Accounting Regulations in the new version before the beginning of the new reporting year; ways to reflect the effects of the changes in the financial statements.

Therefore, when making certain changes to the valuation, accounting policies and reporting, management and reporters must first and foremost be convinced that these changes increase the transparency and reliability of the information and also comply with the IFRS reporting principles.

Practical implications. The implementation of the proposed recommendations in practice allows to ensure the optimization of the process of accounting policies of the company. The results of the study can be used: in the formation of accounting policies of enterprises; when providing consulting services and exercising economic control; in educational work for the preparation of specialists of economic profile and in the development of programs of courses in accounting, analysis, audit.

Value/originality. The article examined the nature of accounting policies and their impact on the financial statements. Analyzing the formation and implementation of accounting policies in practice, there are many errors that lead to unplanned expenses. This article is aimed at helping solve this problem. Prospects for further research in this area are to identify the main problems of accounting policies of enterprises in Ukraine and to improve the order of accounting policy taking into account the current needs of users of accounting and financial information, as well as European experience and legislation.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЕКСПЕРТНІ СИСТЕМИ В АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ EXPERT SYSTEMS IN AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS

У статті розглянуто значення експертних систем в автоматизованих інформаційних системах. Проведено аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких описується специфіка використання експертних систем у різних сферах суспільного життя. Розкрито зміст поняття «автоматизовані інформаційні системи». Описано зв'язок автоматизованих інформаційних систем з системами штучного інтелекту та експертними системами. У роботі наведені різні визначення об'єкта дослідження, зібрані в результаті опрацювання джерел із цієї тематики. Було визначено, для чого використовуються експертні системи, описано їхні основні риси. Стаття містить опис структурної схеми експертних систем. Також у роботі зазначено найпоширеніші сфери застосування експертних систем. Визначено сильні сторони експертних систем порівняно з людиною та іншими системами, а також риси, які роблять експертні системи слабшими. Зроблено висновок про роль експертних систем у автоматизованих інформаційних системах та у процесі ухвалення рішень загалом.

Ключові слова: експертна система, автоматизована інформаційна система, інтелектуалізація, штучний інтелект, інформація, система підтримки прийняття рішень, база даних, база знань.

маціонних системах. Проведен аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких описується специфіка використання експертних систем в різних сферах общественної життя. Раскрыто значение понятия «автоматизированные информационные системы». Описана связь, которая объединяет автоматизированные информационные системы с системами искусственного интеллекта и экспертными системами. В работе представлены различные определения объекта исследования, собранные в результате обработки источников по этой тематике. Определено, для чего используются экспертные системы, описаны их основные черты. Статья содержит описание структурной схемы экспертных систем. Также в работе отмечены распространенные сферы применения экспертных систем. Определены сильные стороны экспертных систем по сравнению с человеком и другими системами, а также указаны черты, которые делают экспертные системы слабее. Сделаны выводы о роли экспертных систем в автоматизированных информационных системах и в процессе принятия решений в целом.

Ключевые слова: экспертная система, автоматизированная информационная система, интеллектуализация, искусственный интеллект, информация, система поддержки принятия решений, база данных, база знаний.

УДК 35.076:352

<https://doi.org/10.32843/infrastruct37-116>

Аверкина М.Ф.

д.е.н., професор,
професор кафедри економіко-
математичного моделювання
та інформаційних технологій
Національний університет
«Острозька академія»

Приступа М.Б.

студент
Національний університет
«Острозька академія»

В статье рассмотрено значение экспертных систем в автоматизированных инфор-

The article deals with the importance of expert systems in automated information systems. Recent studies and publications, describing the specifics of the use of expert systems in different spheres of public life, have been analyzed. The content of the concept of "automated information systems" and the essence of the phenomenon that had a significant impact on them – intellectualization – are revealed. A connection that links automated information systems to artificial intelligence and expert systems is described. The various definitions of the object of study are presented in the article, which were collected as a result of the study of sources on this topic. It has been identified that expert systems are used in decision support systems to improve the quality of their work, as they apply knowledge in the same way as an expert person would. System characteristics such as the ability to accumulate knowledge and flexibility, which provide opportunities for system improvement, are also described. An integral part is the list of requirements for the construction of expert systems, which is closely linked with its structural diagram, which includes expert and user interfaces, knowledge and data bases, and the knowledge acquisition unit, logical reasoning block, explanatory block, block of input and output of data and calculations block. It was established that the most common areas of application of expert systems are interpretation, control and management, training, diagnostics, planning and forecasting, which are used in economics, medicine, law, and other fields. In the end, the strengths of expert systems in comparison to humans and other systems were identified, but the characteristics that made expert systems weaker were also identified. It is concluded that the basis of expert systems is a set of structured knowledge that is used in the decision-making process. It is concluded that the basis of expert systems is a set of structured knowledge that is used in the decision-making process. Expert systems allow refusing the usage of the services of highly qualified experts. They enhance the professional capacity of end-users.

Key words: expert system, automated information system, intellectualization, artificial intelligence, information, decision support system, database, knowledge base.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві вирішення актуальних проблем неможливе без прискорення науково-технічного прогресу та широкого впровадження інформаційних технологій у всі сфери діяльності людини. В останні десятиліття активно розвивалося нове покоління інформаційних систем – системи штучного інтелекту, важливою частиною яких є експертні системи, поряд із системами підтримки прийняття

рішень і системами, заснованими на нейронних мережах.

Системи підтримки прийняття рішень стали універсальними та широко використовуються для розв'язання проблемних питань у різних предметних сферах. Експертні системи здатні надавати відповіді у такій конкретній предметній сфері, як висококваліфікована людина-професіонал. Визначення сутності, ролі та особливостей експертних

систем є важливим для створення сприятливих умов і розширення сфер їх застосування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретичні та практичні питання використання експертних систем розглядалися у численних наукових працях. М.М. Бенько у своїй роботі розкриває особливості використання експертних систем у бухгалтерському обліку, О.О. Ковель та І.І. Бурденюк описують роль експертних систем в управлінні підприємствами. Принципи побудови та функціонування експертних систем також досліджували О.Л. Сєдих і В.О. Овчарук. Тему використання експертних систем також порушували у своїх роботах О.В. Козлова, М.М. Зацеркляний, О.Ф. Мельников, Ю.С. Синєкоп, Є.Я. Швець, Є.М. Кісельов, М.М. Баран. Виходячи з вищеписаних суджень, актуальною є потреба глибшого дослідження та узагальнення ролі і місця експертних систем в автоматизованих інформаційних системах. Визначення функцій та особливостей експертних систем, які можуть бути корисними для їх впровадження і використання в різних галузях. Таким чином, дослідження експертних систем являє собою науково-прикладну проблему, актуальність якої зумовлюється потребою у визначенні їхніх основних характеристик.

Постановка завдання. Метою цієї статті є аналіз ролі експертних систем в автоматизованих інформаційних системах, визначення їхніх основних характеристик та призначення, виділення сильних і слабких сторін а також аналіз складників елементів експертних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом до ринкової економіки в більшості підприємств та організацій зросла потреба в покращенні економічної роботи та її якості, оскільки підвищилася роль економічних методів управління, виникла потреба розробити перспективні бізнес-плани, дати комплексну оцінку ефективності коротко- та довгострокових управлінських рішень.

Як наслідок, викликала необхідність автоматизації аналітичного процесу на базі електронних обчислювальних машин. Загалом аналітична обробка інформації є трудомістким процесом, але з використанням сучасних технологій обробки інформації ефективність та оперативність економічного аналізу значно підвищилися. Значно пришвидшився розвиток економічного аналізу з появою комп'ютерних інформаційних систем [2, с. 7].

Великий вплив на прогрес спричинило удосконалення форм і методів інформаційного забезпечення дослідження економічних процесів та явищ на базі обчислювальної техніки та засобів зв'язку, що є матеріально-технічною базою автоматизованих інформаційних систем (АІС) підприємств.

Автоматизовані інформаційні системи – це системи для пошуку, збирання, зберігання, накопичення, обробки, передачі інформації за допомо-

гою використання обчислювальної техніки, засобів і каналів зв'язку, комп'ютерних інформаційних мереж [5, с. 253].

Оскільки сьогодні, у вік інформації, практично кожна інформаційна система використовує комп'ютерні технології, під інформаційними системами надалі будемо розуміти саме автоматизовані інформаційні системи.

Останнім часом однією з основних тенденцій розвитку інформаційних технологій є їх інтелектуалізація, яка означає перехід від систем, що працюють тільки з даними, до систем, які обробляють знання. Експертні системи – це яскравий та швидко прогресуючий напрям у сфері штучного інтелекту. Підвищений інтерес властивий експертним системам протягом усього їхнього існування, він забезпечується можливістю їх застосування у розв'язанні завдань із найрізноманітніших сфер людської діяльності.

У науковій літературі є значна кількість підходів до розкриття змісту штучного інтелекту. Згідно з визначенням М.М. Бенько, штучний інтелект – це системи, створені людиною на базі електронних обчислювальних машин, що імітують розв'язування людиною складних творчих завдань [1]. О.В. Козлова визначає штучний інтелект як здатність систем оброблення даних виконувати функції, що асоціюються з інтелектом людини, такі як логічне мислення, навчання та самовдосконалення [4]. За С.В. Шаровим, штучний інтелект – це наука та технологія створення інтелектуальних машин, здатних брати на себе окремі функції інтелектуальної діяльності людини, наприклад, вибрати та приймати оптимальні рішення на основі раніше отриманого досвіду і раціонального аналізу зовнішніх впливів [10].

Створенню інтелектуальних інформаційних систем сприяло розроблення в теорії штучного інтелекту логіко-лінгвістичних моделей. Такі моделі допомагають у формалізації конкретних змістовних знань про об'єкти управління та процеси, які в них відбуваються, тобто у введенні в електронні обчислювальні машини логіко-лінгвістичних моделей поряд із математичними. Логіко-лінгвістичні моделі – це семантичні мережі, фрейми, продукувальні системи. Їх часто об'єднують терміном «програмно-апаратні засоби у системах штучного інтелекту».

Інтелектуальні інформаційні системи поділяють на 3 види:

- інтелектуальні інформаційно-пошукові системи (системи типу «запитання – відповідь»), що в межах діалогу забезпечують взаємодію кінцевих користувачів із базами даних та знань професійними, близькими до природних, мовами користувачів;

- розрахунково-логічні системи, що допомагають кінцевим користувачам, які не є програмістами

чи спеціалістами у галузі прикладної математики, розв'язувати в діалоговому режимі з електронною обчислювальною машиною певні задачі, використовуючи складні методи та відповідні прикладні програми;

– експертні системи, які надають можливість проводити ефективну комп'ютеризацію сфер, де знання подаються в експертній описовій формі, а використання математичних моделей ускладнене або й зовсім неможливе [1, с. 34].

Поява експертних систем стала початком переходу від теоретичної до прикладної сфери штучного інтелекту. Завдяки своїй корисності у розв'язанні складних, важко структурованих і формалізованих завдань сфери бізнесу, управління, планування та діагностики експертні системи стали комерційним продуктом і вийшли на ринок.

У досліджуваних джерелах наводяться різні визначення досліджуваного предмета. Розглянемо їх детальніше.

Експертна система – це обчислювальна система, в якій зібрані знання фахівців про певну проблемну галузь та яка в межах цієї галузі спроможна приймати експертні рішення як експерт-професіонал і на вимогу користувача надавати пояснення процесу своїх міркувань зрозумілим для користувача способом [7, с. 128].

Експертна система – це набір програм, що виконує функції експерта під час вирішення завдань із деякої предметної сфери. Експертні системи формують рекомендації, аналізують, консультують, дають висновок. Практичне застосування експертних систем на підприємствах сприяє підвищенню ефективності роботи та кваліфікації фахівців.

Експертна система – це програма електронної обчислювальної машини, яка використовує знання і техніку міркувань людини-експерта. Особливість експертної системи, що принципово відрізняє її від інших людино-машинних систем, полягає у наявності в її складі підсистеми пояснення.

Експертні системи – комп'ютерні програми, здатні накопичувати знання і моделювати процес експертизи.

Експертні системи являють собою розділ штучного інтелекту і використовуються в системах підтримки прийняття рішень (СППР) для підвищення продуктивності та якості прийнятих рішень. Експертна система в СППР реалізує такі функції, як:

- розпізнавання ситуації, її аналіз та формулювання цілей розвитку з метою повернення підприємства до бажаного стану;
- визначення способів досягнення поставлених цілей з урахуванням резервів підприємства;
- поповнення бази знань;
- забезпечення дружнього інтерфейсу [8, с. 48].

Якщо розглянути експертну систему прийняття рішення на підприємстві, то її розуміють як складні програмні комплекси, що оперують знаннями з

метою отримання задовільного та ефективного рішення у вузькій предметній сфері (в управлінні і плануванні виробництва). Такі системи, як і людина-експерт, використовують символічну логіку й евристики (емпіричні правила) для знаходження рішень. Поєднуючи математичні методи, комп'ютерні технології обробки даних із багатством людського досвіду, експертні системи підвищують цінність знань експертів [3, с. 89].

Основною характеристикою експертних систем є здатність до накопичення та організації знань. Знання лежать в основі експертних систем, вони є явними і доступними. Саме ця характеристика відрізняє експертні системи від традиційних програм.

Високоякісний досвід фахівців-експертів є найкориснішою рисою досліджуваних систем, що являє собою рівень мислення найбільш кваліфікованих експертів у певній сфері.

Ще однією характеристикою експертних систем є гнучкість, тобто здатність бази знань до модернізації. База може збільшуватися разом із зростанням потреб і запитів користувачів. Ця риса є корисною з економічного погляду, оскільки дає змогу створити систему, вклавши невелику кількість грошей, а пізніше – наростити її [6, с. 27].

Є відповідні вимоги, які потрібно врахувати під час побудови експертних систем:

- досвід експертів у певній предметній сфері;
- здатність експертів словесно описати методи, які потрібні для обробки об'єктів досліджуваної предметної сфери, та логіку розв'язання задачі;
- поставлена задача має бути зрозумілою та структурованою, з виділеними основними поняттями [9, с. 106].

Структура експертної системи має такий вигляд (рис. 1).

Вона включає базу знань, базу даних, інтерфейси експерта і користувача, а також п'ять блоків, які сполучають попередні складники. Головним із блоків є блок логічних висновків. Саме він допомагає користувачу генерувати альтернативи і виробляти рішення, використовуючи нечітку логіку, коефіцієнти впевненості та інше. У цьому блоці працюють алгоритми факторного аналізу показників, результати яких використовуються для формування висновків.

Блок придбання знань призначений для самонавчання експертної системи, він відповідає за точність і надійність рекомендацій, які надає система. В основі цього блоку лежить процес – інженерія знань. З погляду інформатики, його завданням є створення технології виявлення знань та наповнення ними експертної системи. Цей процес працює тоді, коли добре відомі способи пошуку рішення та експерт точно описує логіку розв'язання задачі [10].

Блок пояснень відображає шлях, який пройшла система до надання кожного висновку. Пояснення

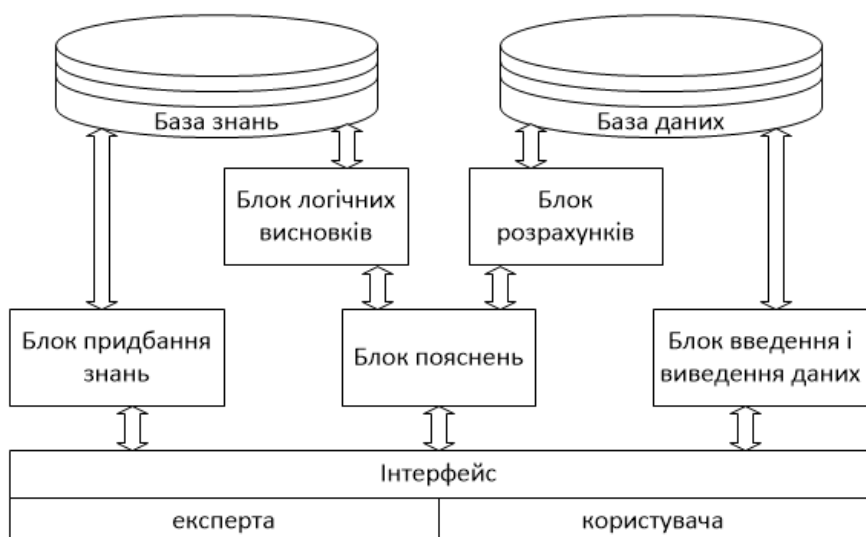


Рис. 1. Структура експертної системи [8]

отримуються шляхом простежування шляхів міркування у процесі формування висновків.

Наступні три блоки структурної схеми експертної системи – база даних, блок розрахунків та блок введення і виведення даних, притаманні лише експертним системам підтримки прийняття рішень. Потреба в них зумовлена великою кількістю даних та жорсткими вимогами щодо точності їх розрахунків, зокрема в економічних системах. Ці блоки можуть не розглядатися як окремі складові частини експертної системи, а включатися в такі компоненти як інтегровані системи управління і системи обробки даних [8].

Основними сферами застосування експертних систем є:

Інтерпретація – визначення сутності спостережуваних даних. Особливістю інтерпретувальних систем є те, що вони можуть робити висновки, спираючись на результати спостереження.

Контроль і управління – моніторинг і контроль розвитку подій. Експертні системи контролю й управління часто використовуються в управлінні фінансовою діяльністю підприємства та допомагають приймати рішення у кризових ситуаціях.

Навчання – здобуття нових знань і оцінювання результатів. Експертні системи отримують інформацію про дії особи, що навчається, оцінюють дані та аналізують її поведінку.

Діагностика – визначення стану експертної системи. Найчастіше використовується в медицині для встановлення зв'язку між симптомами та можливими причинами їх виникнення.

Планування – визначення плану дій згідно з певним критерієм. Системи планування використовуються для розв'язування задач із великою кількістю змінних, з метою досягнення певних цілей.

Прогнозування – визначення найбільш ймовірних наслідків досліджуваної ситуації. Такі сис-

теми призначені для передбачення результатів на основі наявних даних про стан об'єкта.

Якщо порівнювати експертні системи з іншими системами чи з самостійним прийняттям рішень людиною, то можна виділити такі переваги:

- перевищує можливості людини у вирішенні громіздких проблем;
- є більш незалежною порівняно з людиною-експертом, який може піддаватися впливу сторонніх факторів;
- працює чітко за схемою, не пропускаючи жодного з етапів;
- працює в діалоговому режимі;
- опрацьовує дані різних форматів;
- використовує ймовірнісні методи дослідження, якщо інформація містить пропуски;
- може одночасно працювати над кількома альтернативними варіантами;
- дозволяє за вимогою переглянути пояснення кроків реалізації процесу;
- надає користувачу обґрунтовані рішення з можливістю відтворення шляху їх прийняття [4, с. 106].

Однак, незважаючи на численні переваги, присутні і слабкі місця:

- для роботи з експертними системами користувачу потрібен певний рівень знань, досвіду;
- складність формалізації отриманих від експерта знань, що перешкоджає ефективному їх використанню;
- зазвичай, системи не можуть набути якісно нових знань, які не були передбачені на етапі розроблення. Людина ж, у свою чергу, може використовувати побічні знання, інтуїцію.

Хоч є певні недоліки, проте їх вплив можна зменшити. Зокрема, проблему недостачі знань у користувача можна компенсувати, створивши зручний та простий у використанні інтерфейс та надавши

детальну інструкцію для роботи. Для вирішення питання з формалізацією знань, приведення їх до більш структурованого вигляду потрібно виділити для цього більше часу, а також, якщо потрібно, забезпечити можливість для комунікації між експертом та особою, що описує логіку розв'язання задач у системі. Експертні системи поступаються людям через свою строгість та чітку визначеність, що не дає їм змоги пристосовуватися до різних та непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі, однак саме ці риси забезпечують стабільність роботи систем. Тому можна зробити висновок, що переваг більше, ніж слабких сторін, і вони є суттєвішими.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження виявлено, що експертні системи – це насамперед програмні продукти, призначені для автоматизації діяльності людини, але відмінною їх особливістю є те, що вони не виконують за людину частину роботи, а виступають у ролі експерта, який консультує зацікавлену особу у певній предметній сфері.

Призначенням експертних систем є консультування з вузькоспеціальних питань під час прийняття рішень людиною, для посилення і розширення професійних можливостей її користувачів. Технологія експертних систем пропонує прийняти користувачу рішення, яке перевищує його можливості, та пояснює свої міркування в процесі отримання рішення.

Експертні системи часто використовуються для вирішення різних завдань, таких як інтерпретація, навчання, контроль, управління, планування і прогнозування у різних галузях, наприклад в економіці, зокрема в програмах аналізу кредитоспроможності, фінансового стану підприємств, аналізу інвестиційних проектів, аналізу стану валютного та фінансового ринків, а також у праві та медицині.

Отже, в сучасних умовах експертні системи є надзвичайно перспективним інструментом управління з широким варіантом сфер застосування, який доцільно розвивати, впроваджувати та використовувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 336 с.
2. Експертні системи в медицині: навчальний посібник / Продеус А.М. та ін. Запоріжжя: Видавництво ЗДІА – 2014. 332 с. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/ES_UchebnoePosobie.pdf (дата звернення: 20.11.2018).
3. Зацеркляний М.М., Мельников О.Ф. Інформаційні системи і технології у фінансово-кредитних установах: навчальний посібник. Київ : Професіонал. 2006. 432с.

4. Ковель О.О., Бурденюк І.І. Експертні системи в управлінні підприємством *Тези доповідей IV Міжнародної науково-методичної конференції «Форум молодих економістів-кібернетиків «Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід»*. 2013. Тернопіль : ТНТУ. 2013. С. 88–90.

5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посібник. Київ: Знання. 2008. 639 с.

6. Синєокий О.В. Інформаційне право України та електронне право високих технологій. Запорізький національний університет; Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського – Запоріжжя. ЗНУ. 2010. 215с. URL: <http://www.kul-lib.narod.ru/bibl.files/ILaw/10sovipu.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).

7. Трофимова Л.А. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие. Санкт-Петербург. Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 101с.

8. Козлова О.В. Переваги експертних систем за традиційними системами штучного інтелекту. *Системи озброєння і військова техніка*. – 2011. № 1. С. 104–106.

9. Шаров С.В., Хрустальов С.О. Інструментальні засоби та етапи розробки експертних систем. *Збірник наукових праць Харківського національного університету Повітряних Сил*. 2016. № 4. С. 105–109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2016_4_22 (дата звернення: 20.11.2019).

10. Інтелектуальні інформаційні системи: навч. посіб. / С.В. Шаров та ін. Мелітополь: Вид-во МДПУ ім. Б. Хмельницького, 2015. 144 с.

REFERENCES:

1. Benko M.M. (2010) Informatsiini systemy i tekhnolohii v bukhhalterskomu obliku: monohrafiia [Information systems and technologies in accounting: monograph]. Kyiv: nats. torh.-ekon. un-t, p 336. (in Ukrainian)
2. Prodeus A.M., Syniekop Yu.S., Shvets Ye.Ya., Kiselov Ye.M, Baran M.M (2014) Ekspertni systemy v medytsyni: navchalnyi posibnyk [Expert systems in medical]. Zaporizhzhia: Vydavnytstvo ZDIA. Available at: <http://www.kul-lib.narod.ru/bibl.files/ILaw/10sovipu.pdf> (accessed 20 November 2019).
3. Zatserklianyi M.M., Melnykov O.F. (2006) Informatsiini systemy i tekhnolohii u finansovo-kredytnykh ustanovakh: navchalnyi posibnyk [Information systems and technologies in financial and credit institutions]. Kyiv. Profesional. (in Ukrainian)
4. Kovel O.O., Burdeniuk I.I. (2013) Ekspertni systemy v upravlinni pidpriemstvom [Expert Systems in Management]. Proceedings of the IV Mizhnarodnoi naukovometodychnoi konferentsii "Forum molodykh ekonomistiv-kibernetikiv "Modeliuvannia ekonomiky: problemy, tendentsii, dosvid". Ternopil, TNTU. pp. 88–90. (in Ukrainian)
5. Kupalova H.I. (2008) Teoriia ekonomichnoho analizu: navchalnyi posibnyk [Theory of Economic Analysis]. Kyiv. Znannia. (in Ukrainian)
6. Synieokiy O.V. (2010) Informatsiine pravo Ukrainy ta elektronne pravo vysokikh tekhnolohii [Information law of Ukraine and electronic law of high technology]. Zaporizkyi natsionalnyi universytet; Natsionalna biblioteka Ukrainy im. V.I. Vernadskoho. Zaporizhzhia :

ZNU. Available at: <http://www.kul-lib.narod.ru/bibl.files/ILaw/10sovipu.pdf> (accessed 20 November 2019).

7. Trofimova L.A. (2012) *Metody prinyatiya upravlencheskikh resheniy: uchebnoe posobie* [Management Decision Making Methods]. Sankt-Peterburg.: Izd-vo SPbGUEF. (in Russian)

8. Kozlova O.V. (2011) *Perevahy ekspertnykh system za tradytsiinymy systemamy shtuchnoho intelektu* [Advantages of expert systems over traditional systems of artificial intelligence]. *Systemy ozbroiennia i viiskova tekhnika* [Weapons systems and military equipment]. no. 1, pp. 104–106.

9. Sharov S.V., Khrustalov S.O. (2016) *Instrumentalni zasoby ta etapy rozrobky ekspertnykh system* [Tools and stages of development of expert systems]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho universytetu Povitrianykh Syl.* (4), pp. 105–109. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2016_4_22 (accessed 20 November 2019).

10. Sharov S.V., Lubko D.V., Osadchyi V.V. (2015) *Intelektualni informatsiini systemy: navch. Posib* [Intelligent information systems]. Melitopol: Vyd-vo MDPU im. B. Khmelnytskoho. (in Ukrainian)

Averkyna Maryna

Doctor Of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economic and Mathematical Modeling
and Information Technology
National University of Ostroh Academy

Prystupa Mariia

Student
National University of Ostroh Academy

EXPERT SYSTEMS IN AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS

In today's society, solving urgent problems is not possible without accelerating scientific and technological progress and the widespread introduction of information technology in all spheres of human activity. In the last decades, a new generation of information systems has been actively developing – artificial intelligence systems, an important part of which are expert systems, along with decision support systems and neural network based systems.

Decision support systems have become versatile and widely used to address issues in various subject areas. Expert systems, in turn, are able to provide answers in a specific subject area, as a highly qualified person.

One of the major trends in the development of information technology is their intellectualization, which means the transition from data-only systems to knowledge-processing systems. Expert systems are a bright and rapidly progressing area in the field of artificial intelligence.

The emergence of expert systems was the beginning of the transition from the theoretical to the applied sphere of artificial intelligence. Due to their usefulness in solving complex, highly structured and formalized business, management, planning and diagnostics tasks, expert systems have become a commercial product and have entered the market.

Expert systems are primarily software products designed to automate human activity, but their distinctive feature is that they do not perform part of the work for a person, but act as an expert who advises an interested person in a particular subject area. The purpose of expert systems is to advise on specific issues in the decision-making process, to enhance the professional capacity of its users. Expert systems technology offers a user decision that exceeds its capabilities and explains its considerations in the decision making process.

Expert systems are often used to solve various tasks, such as interpretation, training, control, management, planning and forecasting in various fields, such as in the economy, including programs of creditworthiness analysis, financial status of enterprises, analysis of investment projects, analysis of the state of the currency and financial markets as well as in law and medicine.

Expert systems are a section of artificial intelligence and are used in decision support systems to improve productivity and quality of decision making.

Consideration of expert decision-making systems at the enterprise, interprets them as elaborate software complexes that operate with knowledge in order to obtain a satisfactory and effective decision in a narrow subject area. Systems such as human experts use symbolic logic and heuristics to find solutions. The combination of mathematical methods, computer processing technologies with the wealth of human experience, expert systems increase the value of knowledge of experts.

The main characteristic of expert systems is the ability to accumulate and organize knowledge. Knowledge is at the heart of expert systems, they are explicit and accessible. It is this characteristic that distinguishes expert systems from traditional programs. The high-quality experience of experts is the most useful feature of the systems studied, which represents the level of thinking of the most qualified experts in a particular field. Another characteristic of expert systems is flexibility – that is, the ability of the knowledge base to modernize.

The structure of the expert system includes a knowledge base, a database, expert and user interfaces, and five blocks that connect the previous components.

Expert systems have a number of advantages, but they are still inferior to people because of their rigor and clarity. These features do not allow them to adapt to sudden and unpredictable changes in the environment, but these features ensure the stability of the systems. Thus, in modern times, expert systems are an extremely promising management tool with a wide variety of applications, and it is advisable to develop and implement it.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стригуль Л.С., Антоненко Я.С. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	3
--	---

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бобровник В.М., Коляда О.В. ОСНОВНІ ІНТЕРЕСИ США У КРАЇНАХ «ТРЕТЬОГО СВІТУ»	11
Брензович К.С., Ісак З.І. НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ КРАЇНИ «ТРЕТЬОЇ ХВИЛІ» У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	18
Городнича К.В., Коляда О.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	25
Давидюк Л.П., Кліщук Ю.О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	31
Давидюк Л.П., Шкварко А.О. МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ПРОГРЕСИВНА СИЛА РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	37
Єрмоленко О.А., Лисьонкова Н.М., Шумбар А.С. СУТНІСТЬ КРИПТОВАЛЮТ І ПЕРСПЕКТИВИ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	43
Кібук Т.М. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	51
Кліпкова О.І., Цебенко О.О. АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ СТАНУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	56
Колобердянко І.І., Рєпка К.Р. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СФЕРА ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	65
Нікітіна А.В., Чефранова К.Р., Манукян М.Е. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ).....	72
Руда М.В., Чиркова Ю.Л., Малиновська Ю.Б. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПІДТРИМЦІ ЕКСПОРТУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ФОРМУВАННІ ЕКСПОРТНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС.....	78
Сатушева К.В. КООПЕРАЦІЯ ТА КООРДИНАЦІЯ ЯК РУШІЙНІ СИЛИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	88
Ситников М.М., Мелешченко А.І. РЕГІОНАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В РАКУРСІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС.....	93
Солодковська Г.В., Онопрієнко В.В. ПЕРСПЕКТИВИ І ПРІОРИТЕТИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС.....	101
Fedun Igor, Kudyenko Liudmyla INTANGIBLE DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS AMONG COUNTRIES DURING POST-INDUSTRIAL AGE: THE THEORETICAL ASPECT.....	111
Чернова О.В., Когун Н.А., Фісюк Е.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ФРАНЦІЇ.....	117
Чернова О.В., Фісюк Е.В., Когун Н.А. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ.....	126

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Пакуліна Г.С. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ.....	133
Поліщук Н.О., Сакун Л.М., Буряк Є.В. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	142

Соколова Ю.О., Пасічник К.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ.....	150
Frasyniuk Tatyana INFLUENCE OF MARITIME ADMINISTRATION ON THE DEVELOPMENT OF THE LNG MARKET.....	159
РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Аверкина М.Ф., Сидорчук Л.В. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ У БІЗНЕСІ: ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРЕШКОДИ У ВПРОВАДЖЕННІ.....	164
Берегова Т.А. ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ВІТЧИЗНЯНИХ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	169
Берницька Д.І. ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	179
Боднар О.А., Костенко Т.А., Підшивалова О.Є. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЗЕЛЕНОЯРСЬКЕ» МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	185
Виклюк М.І., Петлін І.В., Хемій Х.І. РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	191
Vlasiuk Yelizaveta ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN ORGANIZATIONS.....	198
Говорун І.В., Макарова В.В. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА.....	204
Гулик Т.В., Бодня Д.А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	210
Джур О.Є., Михайліченко М.А. РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	216
Джур О.Є., Становихіна М.Г. МАРКЕТИНГ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	226
Дуга В.О. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ АГРОТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ.....	235
Жадан Т.А., Мельнь О.В., Якименко-Терещенко Н.В. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ РИЗИК-ФАКТОРИ ЙОГО ВИНИКНЕННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....	243
Іванюта В.Ф., Іванюта П.В. КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОЗАГОТІВЛІ).....	252
Каут О.В., Шпортько А.Ю., Бігун О.О. УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	259
Коленда Н.В. МОТИВАЦІЙНА БЕЗПЕКА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	265
Копилюк О.І., Руцишин Н.М., Руцишин М.О. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	270
Корчинська О.О., Карковська В.Я. ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	277
Криворучко Н.В., Нікітенко С.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ГНУЧКОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СЕРТИФІКАЦІЄЮ ПРОДУКЦІЇ.....	283
Кухар Б.В., Малафєєв Т.Р. КЛІЄНТООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ У БАНКУ.....	290
Кучер М.М., Рябовол І.С. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ.....	298

Кушнір Т.М. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ УКРАЇНИ.....	304
Леміш К.М., Черемісіна Т.В., Шемендюк Н.С. ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У ТУРИСТИЧНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ	310
Lukash Svitlana, Falana Taoreed Debo MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF GOODS PROMOTION IN THE ORGANIZATION.....	315
Ляхович Л.А. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ РИЗИКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ	321
Мартусенко І.В., Шкварук Д.Г. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	328
Матковський П.Є., Сас Л.С. МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЇХ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ.....	335
Мохонько Г.А., Менько Ю.І. УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	341
Мулик Т.О., Шаргало Н.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	349
Новаківський І.І., Злидник Ю.О. АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ ЗАСТОСУВАННЯ SCRUM-МЕТОДУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	357
Павлішина Н.М. РЕКЛАМНИЙ ТЕКСТ: МІСЦЕ В РЕКЛАМНІЙ КОМУНІКАЦІЇ ТА СТРУКТУРА.....	363
Пеняк Ю.С., Скурат А.І. УПРАВЛІННЯ ВІТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОНТРОЛІНГУ.....	371
Продіус О.І., Коротич І.С. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ.....	378
Продіус О.І., Цибулько А.О. ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	385
Семенова Т.В., Кошева Г.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ТРАНСПОРТНИХ ФУНКЦІЙ.....	391
Сидорченко Т.Ф., Бережна О.О. ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	397
Stepanenko Yuliia IMPROVING THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN ORGANIZATIONS.....	405
Ткачук Г.О. ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РІЗНИХ РІВНІВ ТА ПРИРОДИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	410
Товт Т.Й., Пірчак О.І. ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	416
Холодницька А.В., Петрова О.Ю., Пискун О.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	422
Христенко О.В., Федій А.А. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	429
Христофорова О.М., Бабенко В.І., Левицька К.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	436
Шацька З.Я. ГЛОБАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІ ПІДПРИЄМНИЦЬКІ СТРУКТУРИ: ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	442
Шостак Л.В., Шепелюк Н.П. ОСОБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	447

Шпортько Г.Ю., Каут О.В., Шатковський О.В. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	454
Шульженко І.В., Борисенко Ю.В., Алейнікова В.В. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	464
Шульженко І.В., Павленко В.В., Блажко Р.І. РОЛЬ МОТИВАЦІЇ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	469
Яскал О.О., Яновський М.М. СУЧАСНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СКЛАДУ ТА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	475

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Danyleychuk Ruslan SOLUTION OF ECONOMIC PROBLEMS OF THE REGION AS THE MAIN ACTIVITY OF LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES.....	481
Мельник М.І., Лещух І.В. СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ	486

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Вороніна В.Л., Вотінова О.С., Стрельнік С.В. ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЕРЕРОБКИ ТА УТИЛІЗАЦІЇ ВІДХОДІВ.....	494
Мороз О.В., Бондаренко А.О., Постіл А.О. ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ.....	500

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Дунська А.Р., Слюсаренко Ю.Ю. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ КОНСАЛТИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	507
Кербікова А.С., Письменна О.О., Ткаченко Н.І. АНАЛІЗ ПРИРОДНОГО ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	515
Наумко Ю.С., Самойленко Т.Г. РОЗВИТОК СПОРТИВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕГІОНІ.....	523
Сазонова Т.О., Келемеш Л.В. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	530
Чернявська Є.І., Маслош О.В., Заїка Н.С. КРОКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ	539

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Брежнєва-Єрмоленко О.В., Сириця С.О., Пересипкіна Я.К. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РИЗИКІВ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	546
Виклюк М.І., Горак Б.Б., Шведа О.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДИСТАНЦІЙНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ У АТ «КРЕДОБАНК».....	552
Гаркуша Ю.О., Руснак О.О. БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	560
Жаворонок А.В., Федішин М.П., Ковальчук Н.В. ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	566
Кміть В.М., Лазунда А.В. ПЕРСПЕКТИВИ І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	575
Коваленко В.В., Грушицька А.І. СИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКАХ.....	584
Костюк В.А., Владика Ю.П., Шафарчук Л.С. РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ.....	592

Костюк В.А., Усик К.В. РОЗВИТОК ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	599
Кузів О.А. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА БАНКІВСЬКІ КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ.....	606
Ляхова О.О., Урванцева С.В. РОЗВИТОК РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	613
Міщенко Д.А., Сіліна І.С., Колесник Д.С. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ЗМЕНШЕННЯ.....	621
Москаленко В.А., Кузьменко С.Л. ІНСТРУМЕНТИ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....	626
Пасічник І.В., Курочкін С.А. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	631
Пасічник І.В., Лозовий С.В., В'язовий С.М. НОВІТНІ ФОРМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ.....	637
Похилько С.В., Миргородська В.С. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ І НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ КРАЇН ЄС.....	643
Сердюков К.Г., Гриценко С.П. ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ: ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	652
Тимошенко С.І., Малафєєв Т.Р. ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА ХЕРСТА ЯК МЕТОДУ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИКОНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ ТА ОЦІНКИ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	658
Тохтамиш Т.О., Буканова О.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ.....	665
Фурсова В.А., Карацева Н.З., Миргород Т.В. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ.....	672
Юдіна С.В., Іванов К.Г., Руденко Н.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	678
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Будько О.В., Саранча К.С. ПРОБЛЕМИ НАРАХУВАННЯ, СПЛАТИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ.....	685
Воронко О.С., Коромець В.В., Щепан І.З. ОБЛІКОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	691
Воронко Р.М., Хрищук Я.Е., Гатиліак Ю.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ТА РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПЕРСОНАЛОМ.....	697
Гриценко К.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТУ ДЛЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ШАХРАЙСТВА БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	704
Дідур С.В., Циган Р.М., Гребінна Е.Ю. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	710
Дугар Т.Є. СУЧАСНІ ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТУ.....	718
Зінченко О.В., Дідик Я.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ЇХ РОЛЬ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	725
Макарова Г.С., Левченко І.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ, ОБЧИСЛЕННЯ ТА НАРАХУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ.....	732
Мулик Я.І. ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ АУДИТУ БАЛАНСУ (ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН).....	739

Плікус І.Й., Ганус І.С., Гордєєва А.В. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МСФЗ 9 «ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ» В СИСТЕМУ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	749
Радеєва О.Г., Гнідкова А.В. ГАРМОНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	758
Rozit Tatiana, Travkina Karyna FOREIGN AND UKRAINIAN EXPERIENCE OF EMPLOYEE MOTIVATION ACCOUNTING.....	765
Савченко А.М., Поляков В.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	769
Скрипник С.В. КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЧОГО ВІДТВОРЕННЯ	775
Сьомченко В.В., Романова А.С. АНАЛІЗ ТА ОБЛІК ВИТРАТ НА ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ.....	783
Шепель І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВИТРАТ НА МОБІЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК У ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ.....	789
Шматова В.О., Якименко-Терещенко Н.В. ВПЛИВ ЗМІН ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ ЗА МСФЗ.....	794
 РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Аверкина М.Ф., Приступа М.Б. ЕКСПЕРТНІ СИСТЕМИ В АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ.....	801

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Strygul Larysa, Antonenko Yana

DIRECTION OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL STATEMENTS ON DISCLOSURE OF INVESTMENT ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE.....	3
---	---

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bobrovnik Viktoria, Kolyada Olena

MAIN INTERESTS OF THE USA IN "THIRD WORLD" COUNTRIES.....	11
---	----

Brenzovych Kateryna, Isak Zlata

THE NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES OF THE "THIRD WAVE" IN GLOBAL ECONOMY.....	18
---	----

Gorodnycha Kateryna, Kolyada Olena

PRIORITY AREAS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE.....	25
--	----

Davidyuk Lyudmila, Kliscshuk Yulia

DEVELOPMENT TRENDS OF INTERNATIONAL BUSINESS IN UKRAINE.....	31
--	----

Davidyuk Ludmila, Shkvarko Alina

YOUTH ENTREPRENEURSHIP AS A PROGRESSIVE FORCE OF STATE DEVELOPMENT.....	37
---	----

Yermolenko Oleksii, Lysonkova Nataliia, Shumbar Anastasiia

THE ESSENCE OF CRYPTOCURRENCIES AND PROSPECTS FOR THEIR DEVELOPMENT UNDER MODERN CONDITIONS.....	43
---	----

Kibuk Tetyana

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE.....	51
--	----

Klipkova Oksana, Tsebenko Oleh

ANALYTICAL MONITORING OF THE STATE OF EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE.....	56
--	----

Koloberdianko Ivan, Rieпка Kateryna

INVESTMENT-INNOVATIVE SPHERE OF UKRAINE'S ACTIVITIES IN GLOBALIZATION.....	65
--	----

Nikitina Alina, Chefranova Ekaterina, Manukyan Margarita

WAYS TO INCREASE THE LEVEL OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE (BY THE CASE OF THE PHARMACEUTICAL SECTOR).....	72
---	----

Ruda Mariana, Chyrkova Yuliya, Malinovska Yuliya

THE ROLE OF THE STATE IN SUPPORTING OF DOMESTIC PRODUCTS EXPORT AND FORMING THE EXPORT BRAND OF UKRAINE ON THE EU MARKETS.....	78
---	----

Satusheva Karina

COOPERATION AND COORDINATION AS THE DRIVING FORCE OF INTERNATIONAL BUSINESS.....	88
--	----

Sytnykov Mykola, Meleshchenko Anatolii

REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE FROM THE PERSPECTIVE OF EU INNOVATION POLICY.....	93
---	----

Solodkovska Ganna, Onoprienko Viktoriya

PROSPECTS AND PRIORITIES OF UKRAINE-EU TRADE-ECONOMIC COOPERATION.....	101
--	-----

Fedun Igor, Kudyrko Liudmyla

INTANGIBLE DETERMINANTS OF COMPETITIVENESS BETWEEN COUNTRIES DURING POST-INDUSTRIAL AGE: THE THEORETICAL ASPECT.....	111
---	-----

Chernova Olga, Kogun Nadia, Fisyuk Elina

PRIORITY AREAS OF FRANCE ECONOMIC DEVELOPMENT.....	117
--	-----

Chernova Olga, Fisyuk Elina, Kogun Nadia

PRIORITY AREAS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA.....	126
--	-----

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Pakulina Hanna

IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE REGIONAL SOCIAL COMPLEX ON THE BASIS OF THE CONCEPT OF CONTROLLING.....	133
---	-----

Polishchuk Nataliia, Sakun Lesia, Buriak Ievhen

THE FORMATION OF THE CONCEPT OF AGRICULTURAL PRODUCTION AS A COMPONENT OF THE SYSTEM OF RURAL TERRITORIES INTEGRATION DEVELOPMENT.....	142
---	-----

Sokolova Yuliya, Pasichnyk Kristina

IMPROVEMENT OF ACTIVITY OF STATE MEDICAL INSTITUTION ON THE BASIS OF MARKETING....	150
--	-----

Frasyniuk Tatyana

INFLUENCE OF MARITIME ADMINISTRATION ON THE DEVELOPMENT OF THE LNG MARKET.....	159
--	-----

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Averkyna Maryna, Sydorchuk Liubov ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN BUSINESS.....	164
Beregova Tatyana IMPACT OF RISKS ON FORMING THE MANAGEMENT STRATEGY OF FINANCIAL-ECONOMIC SECURITY OF DOMESTIC MEAT-PROCESSING ENTERPRISES.....	169
Bernytska Daria DIAGNOSIS OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE DAIRY INDUSTRY.....	179
Bodnar Elena, Kostenko Tatiana, Podshivalova Elena BANKRUPTCY PREDICTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF LIMITED LIABILITY COMPANY “ZELENOYARSKOYE” IN MYKOLAIV REGION.....	185
Vykliuk Mariana, Petlin Irina, Chemiy Christine THE ROLE OF MOTIVATION MECHANISM IN INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE FUNCTIONING.....	191
Vlasiuk Yelizaveta ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT AND ADMINISTRATION IN ORGANIZATIONS.....	198
Govorun Igor, Makarova Victoria DIRECTIONS FOR FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF ENTERPRISE.....	204
Gulik Tatiana, Bodnia Dmytro FEATURES OF CAPITAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER THE MODERN ENTERPRISE.....	210
Dzhur Olha, Mykhaylychenko Margarita DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION AND LEGAL FORMS OF THE SPACE INDUSTRY ENTERPRISES.....	216
Dzhur Olha, Stanovikhina Marina MARKETING OF TELECOMMUNICATION SERVICES IN UKRAINE.....	226
Duha Viktoriia FEATURES OF MARKETING OF AN AGROTOURIST PRODUCT.....	235
Zhadan Tetiana, Melen Olena, Yakimenko-Tereschenko Nataliia BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE OF THE CONCEPT AND THE MAIN RISK FACTORS OF ITS ARISING IN THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....	243
Ivanyuta Vasyl, Ivanyuta Pavlo OPTIMIZATION CRITERIA FOR MAKING STRATEGIC DECISION ON PRODUCTION GOODS (EXAMPLE OF THE BREEDING ENTERPRISES).....	252
Kaut Olha, Shportko Anna, Begun Alexander INFORMATION SUPPLY MANAGEMENT ENTERPRISE.....	259
Kolenda Nataliia MOTIVATION SECURITY: THEORETICAL ASPECT.....	265
Kopylyuk Oksana, Rushchyshyn Nadiya, Rushchyshyn Mariia FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT AS AN INTEGRATED ENVIRONMENTAL PROTECTION OF ENTERPRISES.....	270
Korchynska Oleksandra, Karkovska Veronika FORMATION AND MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S ADMINISTRATIVE ACTIVITIES.....	277
Kryvoruchko Natalya, Nikitenko Stanislav METHODOLOGICAL BASES OF CONSTRUCTION A FLEXIBLE PRODUCT CERTIFICATION MANAGEMENT SYSTEM.....	283
Kukhar Bohdan, Malafeyev Timur CUSTOMER-ORIENTED STRATEGY AS AN ELEMENT OF THE MARKETING COMPLEX IN THE BANK.....	290
Kucher Marharyta, Ryabovol Ivan MANAGEMENT EFFICIENCY INDICATORS: ORGANIZATIONAL ASPECTS.....	298
Kushnir Taras PECULIARITIES OF APPLICATION OF MARKETING MANAGEMENT CONCEPTS IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS IN UKRAINE.....	304
Lemish Kateryna, Cheremisina Tetiana, Shemendyuk Nataliya INTERNET-MARKETING IN THE TOURIST ORGANIZATION.....	310
Lukash Svitlana, Falana Taoreed Debo MANAGEMENT AND ADMINISTRATION OF GOODS PROMOTION IN THE ORGANIZATION.....	315

Liakhovych Larysa CAUSES OF RISK FORMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN A COMPANY.....	321
Martusenko Irina, Shkvaruk Dina MECHANISM FOR ENTREPRENEURSHIP POLICY ENTERPRISE.....	328
Matkovskiy Petro, Sas Ljudmyla MODERNIZATION OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THEIR TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL UPDATE.....	335
Mokhonko Hanna, Menko Yuliia MANAGEMENT OF PURCHASING LOGISTICS AT THE ENTERPRISES OF THE PULP AND PAPER INDUSTRY OF UKRAINE.....	341
Mulyk Tatiana, Sharhalo Nataliia METHODICAL APPROACHES TO PRODUCT QUALITY ANALYSIS.....	349
Novakivskiy Ihor, Zlydnyk Yuliia ANALYSIS OF THE PROSPECTS OF SCRUM METHOD APPLICATION FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE.....	357
Pavlishina Nina ADVERTISING TEXT: PLACE IN ADVERTISING COMMUNICATION AND STRUCTURE.....	363
Peniak Yuliia, Skurat Anastasia ENTERPRISE COST MANAGEMENT ON CONTROLLING.....	371
Prodius Oksana, Korotich Iryna COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF THE TRANSPORT COMPANY IN THE DOMESTIC MARKET.....	378
Prodius Oksana, Tsibulko Andrey INTENSIFICATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES AS AN IMPORTANT CONSTITUENT OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	385
Semenova Tetyana, Kosheva Halyna JUSTIFICATION OF THE PURPOSE OF USING THE OUTSOURCING OF TRANSPORT FUNCTIONS.....	391
Sydorchenko Tetyana, Berezhna Oleksandra INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN RETAIL TRADE COMPANIES.....	397
Stepanenko Yuliia IMPROVING THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN ORGANIZATIONS.....	405
Tkachuk Haluna INFLUENCE OF TRANSFORMATION PROCESSES OF DIFFERENT LEVELS AND NATURE ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE.....	410
Tovt Tetyana, Pirchak Elena FORMATION OF A POSITIVE IMAGE OF AN EDUCATIONAL INSTITUTION IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	416
Kholodnytska Alla, Petrova Oksana, Pyskun Olga MODERN TRENDS OF IMPROVEMENT OF LABOR ORGANIZATION AT FORESTRY ENTERPRISES.....	422
Khrystenko Olena, Fedii Anastasiia MANAGEMENT OF DOMESTIC BANK INNOVATION ACTIVITIES: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	429
Khristoforova Olena, Babenko Viktoriia, Levytska Karyna IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITIES.....	436
Shatska Zorina GLOBALLY INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES: FUNCTIONING EXPERIENCE AND DEVELOPMENT PROSPECTS	442
Shostak Ludmila, Shepelyuk Nataliya FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE.....	447
Shportko Hanna, Kaut Olha, Shatkovskiy Oleksii FORMATION OF MARKETING STRATEGY FOR EXPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE.....	454
Shulzhenko Iryna, Borisenko Yulia, Aleinikova Victoria ROLE OF CORPORATE CULTURE IN MOTIVATION OF PERSONNEL OF THE ORGANIZATION.....	464
Shulzhenko Iryna, Pavlenko Vitaliy, Blazhko Roman MOTIVATION ROLE IN THE IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT DECISIONS IN THE ORGANIZATION.....	469
Yaskal Oksana, Yanovskiy Mykhailo MODERN WAYS OF OPTIMIZATION AND SOURCES OF FORMATION WORKING CAPITAL ENTERPRISE'S.....	475

SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Danyleychuk Ruslan

LOCAL RESOURCES MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF DECENTRALIZATION..... **481**

Melnyk Mariana, Leshchukh Iryna

STRUCTURAL FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES IN THE REGION..... **486**

SECTION 6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Voronina Viktoriia, Votnova Aleksandra, Strelnik Sergii

APPROACHES TO TREATMENT OF WASTE PROCESSING AND DISPOSAL..... **494**

Moroz Olena, Bondarenko Anastasiia, Postil Anton

INFLUENCE OF THE STATE ON THE FORMATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF ECOLOGICAL MARKETING..... **500**

SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Dunska Alla, Sliusarenko Yuliia

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE INTERNATIONAL CONSULTING ENTERPRISES..... **507**

Kerbikova Alla, Pysmenna Oleksandra, Tkachenko Natalia

THE ANALYSIS OF NATURAL REPRODUCTION OF THE POPULATION IN UKRAINE..... **515**

Naumko Yuliia, Samoilenko Tatiana

DEVELOPMENT OF SPORT INFRASTRUCTURE AS ACTIVE INSTRUMENT FOR IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY IN THE REGION..... **523**

Sazonova Tetiana, Kelemesh Lyubov

SYSTEMATIC APPROACH TO PERSONNEL MANAGEMENT OF A MODERN ORGANIZATION..... **530**

Cherniavs'ka Eugenia, Maslosh Olha, Zaika Nikita

STEPS OF DEVELOPMENT OF THE WORK MOTIVATION SYSTEM..... **539**

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Brezhnyeva-Yermolenko Olha, Siritsya Serhiy, Peresyphkina Yana

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF STATE BUDGET INCOME RISKS..... **546**

Vykliuk Mariana, Gorak Bogdana, Swede Alexander

EFFICIENCY OF DISTANCE SERVICE OF CLIENTS AT THE KREDOBANK..... **552**

Harkusha Yuliya, Rusnak Oleh

BANK CREDIT IS IN DEVELOPMENT OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS IN UKRAINE..... **560**

Zhavoronok Artur, Fedyshyn Maiia, Kovalchuk Natalia

THEORETICAL PROVISIONS OF THE MARKET OF NON-TRADITIONAL BANKING SERVICES..... **566**

Kmit' Vira, Lazunda Anna

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF TAXATION OF THE INCOME OF NATURAL PERSONS WITH THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE..... **575**

Kovalenko Victoria, Hrushytska Alina

RISK-MANAGEMENT SYSTEM OF CREDIT-INVESTMENT ACTIVITIES IN BANKS..... **584**

Kostiuk Viktoriya, Vladyka Julia, Shafarchuk Liudmyla

DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE..... **592**

Kostiuk Victoria, Usyk Kateryna

THE DEVELOPMENT OF LONG-TERM LENDING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE..... **599**

Kuziv Olena

PRICING ON BANKING CREDIT PRODUCTS..... **606**

Liakhova Olena, Urvantseva Svitlana

THE UKRAINIAN LEASING SERVICES MARKET DEVELOPMENT..... **613**

Mishchenko Dmitry, Silina Iryna, Kolesnik Darya

ANALYSIS OF COSTS FOR SERVICING PUBLIC DEBT AND PROPOSALS FOR THEIR REDUCTION..... **621**

Moskalenko Valentina, Kuzmenko Sergey

INSTRUMENTS OF PROMOTION OF BANKING SERVICES..... **626**

Pasichnyk Iryna, Kurochkin Serhii

FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE UNDER TODAY..... **631**

Pasichnyk Iryna, Lozovyi Serhii, Viazovyi Serhii THE LATEST FORMS OF NON-CASH PAYMENTS IN CONTEXT OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF BANKS.....	637
Pokhylko Svitlana, Myrhorodska Viktoriia ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF UKRAINIAN NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS AND METHODS TO INCREASE IT DRAWING ON EU COUNTRIES INNOVATIVE APPROACHES.....	643
Serdiukov Kostyantyn, Hrytsenko Sofiia BUDGET EXPENDITURES: CONCEPT, SIGNS AND FEATURES.....	652
Tymoshenko Serhij, Malafeev Tymur DEFINITION OF HURST INDICATOR AS A METHOD OF FORECASTING ECONOMIC PERFORMANCE AND STABILITY ASSESSMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	658
Tohtamysh Tatiana, Bukanova Olena THEORETICAL ASPECTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE BANK	665
Fursova Viktoriia, Karatseva Nelia, Myrhorod Tetiana INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE BANK'S RISK MANAGEMENT SYSTEM	672
Yudina Svetlana, Ivanov Cyril, Rudenko Natalia METHODICAL APPROACHES TO SOLVING FINANCIAL PLANNING PROBLEMS AT DOMESTIC ENTERPRISES.....	678
SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Budko Oksana, Sarancha Kateryna PROBLEMS OF ACCRUAL, PAYMENT AND REFLECTION IN ACCOUNTING OF MILITARY TAX.....	685
Voronko Oksana, Korometc Valeria, Shchepan Iryna ACCOUNTING AND LEGAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND PAYABLES.....	691
Voronko Roman, Khryshchuk Yana, Hatyliak Yuriy THEORETICAL BASES AND ORGANIZATIONAL-METHODICAL BASES OF INTERNAL CONTROL THE COSTS OF LABOR AND PAYROLL	697
Gritsenko Konstantin RESEARCH ON THE FEATURES OF INDEPENDENT AUDIT TO PREVENT FRAUD OF BANKING PERSONNEL.....	704
Didur Serhii, Tsyhan Raisa, Hrebinna Eleonora ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF PROFIT MANAGEMENT AT ENTERPRISES.....	710
Dugar Tetiana MODERN REGISTRATION ASPECTS ARE IN ORGANIZATION OF ELECTRONIC CIRCULATION OF DOCUMENTS.....	718
Zinchenko Olena, Didyk Yana ORGANIZATIONAL-METHODICAL ASPECTS OF CASH ACCOUNTING AND THEIR ROLES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....	725
Makarova Anna, Levchenko Iryna MAIN ASPECTS OF ACCOUNTING, CALCULATION AND ORDERING OF SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION.....	732
Mulyk Yaroslava ORGANIZATION OF ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY IN THE PROCESS OF THE BALANCE SHEET (FINANCIAL STATEMENT REPORT).....	739
Plikus Iryna, Ganus Iryna, Gordeeva Alina IMPLEMENTATION OF IFRS 9 "FINANCIAL INSTRUMENTS" IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING.....	749
Radeva Olga, Gnidkova Anastasiya HARMONIZATION OF THE NATIONAL PAYMENTS SYSTEM OF PAY BASED ON INTERNATIONAL STANDARDS.....	758
Rozit Tatiana, Travkina Karyna FOREIGN AND UKRAINIAN EXPERIENCE OF EMPLOYEE MOTIVATION ACCOUNTING.....	765
Savchenko Alla, Poliakov Vadym CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE STATE FINANCIAL AUDIT OF ACTIVITIES OF PUBLIC ECONOMY SECTOR.....	769
Skrypnyk Svitlana CAPITAL INVESTMENT AS A SOURCE OF MANAGEMENT INFORMATION IN ACCOUNTING SUPPORT OF THE PRODUCTION REPRODUCTION PROCESS.....	775
Somchenko Victoria, Romanova Anastasia ANALYSIS AND ACCOUNTING OF EXPENDITURE ON ENVIRONMENTAL ACTIVITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR.....	783

Shepel Inesa ACCOUNTING AND TAXATION MANAGEMENT OF MOBILE COMMUNICATION EXPENSES IN ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS.....	789
Shmatova Valeriia, Yakimenko-Tereschenko Natalia THE IMPACT OF CHANGES IN AN ENTITY'S ACCOUNTING POLICIES ON IFRS FINANCIAL STATEMENTS.....	794
SECTION 10. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Averkyna Maryna, Prystupa Mariia EXPERT SYSTEMS IN AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS.....	801

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 37

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Інглєзі 6/1, оф. 135,
м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua