

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

1(12) 2019

**Запоріжжя
2019**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Класичного приватного університету
(Протокол № 6 від 27 лютого 2019 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 332

Однорог М.А.
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу теорії економіки і фінансів
Науково-дослідницького фінансового інституту
ДНУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

INSTITUTIONAL CHANGES IN AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE ON THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено зміст важливих інституціональних змін, який забезпечує вирішення завдань державного регулювання розвитку конкурентного середовища в аграрній сфері економіки на засадах інноваційного розвитку. Обґрунтовано формування дієвих інститутів та інституціональних змін в аграрній сфері економіки країни і забезпечення її сталого розвитку. Охарактеризовано етапи зміни інституціонального середовища в процесі реформування аграрної сфери економіки України. З'ясовано багато аспектів інституційного забезпечення розвитку аграрної сфери в Україні на засадах інноваційного розвитку, зокрема місце та роль у цьому процесі неформальних інститутів, рівень та якість інфраструктурного забезпечення, вдосконалення інституційного середовища.

Ключові слова: інституціональні зміни, аграрна сфера, конкурентне середовище, інститути, економіка, інституціональне середовище, державне регулювання, сталий розвиток, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Исследовано содержание важных институциональных изменений, которое обеспечивает решение задач государственного регулирования развития конкурентной среды в аграрной сфере экономики на основе инновационного развития. Обосновано формирование действенных институтов и институциональных изменений в аграрной сфере экономики, которые являются основой эффективного функционирования экономики страны и обеспечения ее устойчивого развития. Охарактеризованы этапы изменения институциональной среды в процессе реформирования аграрной сферы экономики Украины. Выявлены многие аспекты институционального обеспечения развития аграрной сферы в Украине на основе инновационного развития, в частности место и роль в этом процессе неформальных институтов, уровень и качество инфраструктурного обеспечения, совершенствование институциональной среды.

Ключевые слова: институциональные изменения, аграрная сфера, конкурентная среда, институты, экономика, институциональная среда, государственное регулирование, устойчивое развитие, инновационное развитие.

ANNOTATION

Analyzed institutional transformations in the agrarian sector of Ukraine's economy on the basis of innovative development. It is revealed that they are in the process of reforming of agrarian relations. These areas of reform are interlinked, because agrarian reform is an integral process to change land relations and land in agriculture acts as the main and indispensable means of production, in contrast to other areas where it is simply a territory of fixed assets. It is determined that the institutes formed the «wild»,

uncivilized market of the main types of agricultural products, in the formation of the monetary-financial system, are widely distributed institutions of barter, is formed by a sector of the «shadow» of the agrarian economy. These processes take place in an atmosphere of ideological and economic-political confrontation of supporters of the new, liberal-market institutions and the representatives of the governing units of the previous institutional agrarian formations. In the article the scientific and theoretical study of the economic nature of institutional change. On the example of agrarian sector of Ukraine is considered in detail their historical stages. Determined that institutional changes in the agrarian sector of Ukraine are spontaneous phases at the level of institutional order and institutional structures, which have a compulsory character and are determined by high level of social instability and lack of relevance of the implemented legal and institutional changes for the most part of the rural population. The issues of state influence on the efficiency of institutional changes in agriculture and food national.

Key words: institutional changes, agrarian sector, competitive environment, institutions, economy, institutional environment, government regulation, sustainable development, innovative development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інституціональні перетворення в аграрній сфері економіки України здійснюються в процесі реформування аграрних відносин [1, с. 5]. Ці напрями реформування взаємопов'язані між собою, оскільки аграрна реформа є процесом, нерозривним зі зміною земельних відносин, а земля в сільському господарстві виступає як основний і незамінний засіб виробництва на відміну від інших сфер, де вона є просто територією для розміщення основних фондів підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема земельних відносин, проведення реформ в процесі еволюційних змін суспільно-економічних відносин, ринкової трансформації аграрної сфери економіки України присвячено багато праць відомих зарубіжних і українських учених, наприклад: В.Я. Месель-Веселяка, О. Могильного, О.М. За-

гурського, Д. Норта, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, Д. Бромлі, О.М. Бородіної, О.М. Онищенко, Т.О. Осташко, А. Греїфа, Б.Г. Петерса, Р. Брінкмана, Д. Юдге, Й. Сапіра, В. Аллее, Р. Босчма, Й. Йоутіе, Н. Калдора, Р.Е. Луцаса, П. Ромера, Г. Манкіша [1–22] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак далеко не всі важливі аспекти інституціональних передумов становлення і розвитку аграрної сфери України в умовах ринкової трансформації досліджено досить глибоко. На нашу думку, недостатньо проаналізовано питання ринкової трансформації інститутів земельної ренти та оренди в транзитивній економіці України, формування ринку праці, ринкового кругообігу земельних ресурсів і ринку підприємництва в аграрній сфері нашої країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення основних напрямів необхідних інституціональних змін в аграрній сфері української економіки та шляхів їх вирішення на засадах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інституціоналізація ринку в аграрній сфері українського народного господарства ще далека від міжнародних стандартів, не відповідає запитам економічного життя і потребує значного вдосконалення.

Сама ж аграрна сфера економіки являє собою особливу комплексну інституціональну систему суспільства, що виконує специфічні функції та встановлює певний тип порядку взаємодії між індивідами в усіх сферах аграрних відносин із цілою низкою формальних інститутів, інституцій та організацій, які діють за суттєвого впливу неформальних й утворюють специфічний агропродовольчий ринок, що функціонує на ринкових принципах, але за високого рівня державного регулювання [2, с. 125].

В інституціональному плані протягом 90-х років Україна й інші країни СНД вступили в перехідний етап, де складалося «строкале інституціональне поле» [1, с. 90; 7, с. 172]. Воно включало залишки попередніх інституціональних форм, які ліквідувалися або трансформувалися на основі поспішно розроблених і прийнятих законів, указів, постанов уряду, запозичення «імпорту» певних інституцій за моделями розвинених ринкових інституцій інших країн, з одного боку, і створення принципово нових для України інститутів, незвичайних для стереотипів попередньо сформованого в інших умовах економічної поведінки суб'єктів аграрної господарської діяльності – з іншого.

Методологія інституціонального аналізу процесів реформування аграрної сфери економіки країни ґрунтується на принципах взаємозв'язку та взаємозумовленості всіх суспільних відносин, які визначаються набором інституціональних обмежень, що створюють структуру стиму-

лів для економічних агентів аграрної сфери в загальних умовах та задають загальний вектор його продуктивного, конкурентоспроможного розвитку [3, с. 101].

Формуються інститути «дикого», нецивілізованого ринку основних видів аграрної продукції, в умовах становлення грошово-фінансової системи широко поширюються інститути бартеру, формується сфера «тіньової» аграрної економіки [4, с. 330; 17, с. 64]. Ці процеси проходять в атмосфері ідеологічного та економіко-політичного протистояння прихильників нових, ліберально-ринкових інститутів і представників керівних ланок попередніх інституціональних аграрних формувань. У результаті в 90-х роках ХХ ст. на законодавчому рівні в Україні хоча й прийнято низку законів щодо сільського господарства, однак вони носили компромісний, з огляду на співвідношення різних політичних сил, характер. Часто вони не передбачали глибоких і необхідних радикальних трансформацій в інституціональному полі щодо аграрної сфери або не мали чітких інституціональних механізмів їх упровадження (інфраструктурних чинників, необхідних коштів для трансакційних витрат, системи норм відповідальності та санкцій за їх ігнорування, недопущення запровадження суті тих чи інших норм, законів і т. д.).

Однією з найбільш істотних для сучасного етапу функціонування та розвитку аграрної сфери економіки України інституціональних передумов ринкових трансформацій стало прийняття в листопаді 2001 р. Земельного кодексу, який дає можливість кардинально змінювати всю систему аграрно-підприємницьких відносин на селі [5, с. 45; 14, с. 52; 18, с. 12]. Загальновідомо і цілком природно для даних конкретних умов, що прийняття основних положень Земельного кодексу здійснювалося на основі політичних компромісів безпосередніх розробників проекту Кодексу та в процесі їх обговорення, доопрацювання, модифікації, у ході процедур голосування. Це не могло не вплинути на зміст, характер економічних правил, норм, принципів, обмежень, які містяться в ньому. Із прийняттям Земельного кодексу припиняють дію колишні інституціонально-правові норми, які визначалися попередніми законами, підзаконними актами (указами, постановами і рішеннями уряду, інших вищих органів управління виконавчої влади).

Найбільш істотним елементом прийнятого Земельного кодексу є певні трансформації у сфері відносин власності на землю. Визначено основні форми власності на землю: 1) приватна; 2) комунальна; 3) державна [7, с. 73].

Визначено основні інституціонально-економічні рамки у відносинах власності й аграрного підприємництва, формуються інститути землекористування на принципах оренди і суборенди. Створюються передумови для формування ринку землі та ринку землекористування (хоча на певний період купівля-продаж землі і не захищена, але обмежена).

У власність недержавних сільськогосподарських підприємств і громадян безкоштовно передано 29,9 млн. га (49,5%) земельного фонду України, а із загальної площі сільськогосподарських угідь (41,8 млн. га) у власності товаровиробників знаходиться 27,6 млн. га (66%) [3, с. 101].

Водночас Земельним кодексом передбачено формування інститутів власності щодо водойм, а в деяких регіонах України – приватизацію частини державного лісового фонду (особливо в гірських районах).

Змінюються інститути рентних відносин на основі введення плати фіксованого сільськогосподарського податку та розвитку форм, принципів, установлення мінімальних розмірів оплати орендної плати [8, с. 813; 13, с. 122; 21, с. 564].

Встановлення різних форм власності є основою формування різних типів аграрного підприємства, створення конкурентного середовища в аграрній сфері України [11, с. 7; 16, с. 45]. Значно розширені ресурсно-земельні можливості для індивідуально сімейного господарювання фермерського типу.

Згідно з положеннями Кодексу, значно розширюються можливості для подальшого розвитку особистого товарного підсобного господарства (ОПГ). За нормами Земельного кодексу збільшено ділянки приватної землі для ОПГ з 0,6 га до 2,0 га, що перетворює цей сектор на важливий суб'єкт аграрних відносин. Наслідками інституціональних змін у цьому структурному підрозділі загальної аграрної сфери України буде збільшення накопиченого капітального багатства домогосподарств села, розширення бази самозабезпечення власною продукцією. Товарна частина продукції ОПГ розширить обсяг ринкової пропозиції і посилить рівень конкуренції на основних ринках аграрної продукції, береться також до уваги поява тенденцій до зниження в результаті цього рівня еластичності попиту на сільгосппродукцію за ціною.

Із прийняттям Земельного кодексу та сукупності законів, які базуються на ньому, в Україні створюються умови стратегічної спрямованості та невідворотності інституціональних ринкових перетворень, хоча очікувані результати та наслідки, як правило, будуть відрізнятися від теоретично мислимих моделей [20, с. 64].

Таким чином, створення законодавчих інституціональних передумов для ринково ефективного аграрного господарства вимагатиме постійної роботи з удосконалення початкової нормативно-правової бази, повного й ефективного її використання в суспільстві для реалізації передусім економічних прав власності на землю.

Прогресивні інституціональні перетворення аграрної сфери економіки України на засадах інноваційного розвитку повинні створити «мультиплікативний ефект» для інших галузях АПК, насамперед активізацію попиту на ринках тих галузей, які створюють умови реального капіталовкладення безпосередньо в сільському гос-

подарстві, машинобудуванні, хімічній, мікробіологічній промисловості, будівництві, галузі паливно-енергетичного комплексу, банківській сфері. Також такий ефект буде спостерігатися в галузях, які переробляють сільськогосподарську сировину (чинник сукупної пропозиції), в оптовій і роздрібній торгівлі.

За оцінками вчених, стан соціально-економічної і політичної ситуації в країні свідчить про наявність комплексу інституційних проблем, що стали наслідками дисфункції держави і призвели до появи інституційного вакууму, неформальної інституціоналізації нових формальних правил і норм, що регламентують економічну діяльність, інституційних пасток та неефективних інститутів (законів, постанов та ін.).

Зміст державного регулювання розвитку конкурентного середовища в аграрній сфері на засадах інноваційного розвитку через призму інституційної зміни парадигми полягає у формуванні ефективних інститутів на аграрному ринку, які будуть забезпечувати досягнення мети такого регулювання – розвиток аграрної сфери і поліпшення рівня життя населення (особливо сільського).

Водночас питанням щодо формування ефективного конкурентного середовища, яке стимулювало б економічні суб'єкти до внутрішнього розвитку і формування їхньої раціональної конкурентної поведінки, уваги практично не приділялося. Навпаки, засоби макроекономічного регулювання створювали досить несприятливе бізнес-середовище для підприємницької активності через жорсткі монетарні обмеження, фіскальний тиск, суперечливість і непередбачуваність нормативно-правових актів регулювання економіки. Це негативно позначилося на формуванні рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та національної економіки у цілому і породило низку інших проблем, пов'язаних із відтоком національних ресурсів (праці, капіталу і сировини) з країни за кордон і зростанням тіньового сектору української економіки. В аграрній сфері це спричинило відтік трудових ресурсів із сільської місцевості в міста.

Процеси трансформації в економіці неодмінно супроводжують розвиток суспільства. Благоустрій суспільного життя вимагає постійних інституціональних змін, удосконалень. Головна роль, яку відіграють інститути в суспільстві, полягає у зменшенні невизначеності шляхом установлення стійкої (хоча не обов'язково ефективної) структури взаємин між людьми. У науковій літературі часто можна зустріти трактування інститутів як сукупності суб'єктів (організацій), які існують в суспільстві, і нормативів взаємовідносин між ними.

Енциклопедія державного управління визнає інституційне середовище як сукупність фундаментальних політичних, економічних, правових і соціальних правил і норм, які визначають рамкові умови розвитку різних сфер суспільної життєдіяльності.

Обґрунтування змісту важливих інституційних змін забезпечує вирішення завдань державного регулювання розвитку конкурентного середовища в аграрній сфері на засадах інноваційного розвитку: обмеження дій недобросовісної конкуренції з боку постачальників матеріально-технічних ресурсів та покупців сільськогосподарської продукції, стимулювання розвитку аграрної сфери, сприяння формуванню ефективної інфраструктури аграрного ринку.

Дослідження доводять, що основою ефективного функціонування економіки країни і забезпечення дотримання інтересів суспільства є правові інститути. Вітчизняна правова база піддається жорсткій критиці з боку науковців, практиків і самих політиків. Важливу роль вони відводять стабільності законодавства, що забезпечить економічним суб'єктам стійкість їх стратегічного планування, а як наслідок – прогнозований розвиток і стабільність функціонування. Наприклад, у США сільськогосподарський закон, який дає право застосовувати різні важелі державного впливу на сільськогосподарський ринок, приймається на кожні п'ять-шість років. Те ж саме здійснюють країни – члени ЄС у рамках спільної аграрної політики. В Україні заходи державної підтримки формування сприятливого ринкового середовища переглядаються щорічно, розосереджені по багатьох законодавчо-нормативних актах, часто не взаємопов'язані між собою, а то й суперечать один одному.

У розвинених країнах регулювання аграрного ринку відбувається на базі законодавчих актів довготривалої дії, згідно з якими розробляються й механізми підтримки товаровиробників. В Україні щорічно розробляються різні нові програми підтримки, часто вони вводяться в дію із запізненням, що зводить нанівець їх ефективність. Ми пропонуємо в рамках реалізації стратегічних положень розвитку аграрної сфери законодавчо врегулювати питання підтримки шляхом упровадження трирічного бюджетування розвитку аграрної сфери, що має забезпечити стабільність очікувань сільськогосподарських виробників через прогнозованість, прозорість та послідовність державної аграрної політики, а відповідно, і виробництва сільськогосподарської продукції.

Необхідно максимально наблизитися до формування таких законів, в яких передбачено механізми підтримки аграрної сфери й які б були:

- 1) зрозумілі – в редакції, викладені доступною мовою, і не допускали різночитань;
- 2) стабільні – сталість їхньої дії протягом багатьох років;
- 3) їх механізм повинен реально сприяти розвитку аграрного виробництва.

У рамках досягнення мети державного регулювання економіки урядом поставлено завдання стратегічного розвитку аграрної сфери економіки України. Для цього розроблено низ-

ку аграрних програм, затверджених Кабінетом Міністрів України.

Низка аграрних законів також передбачає розроблення відповідних програм розвитку.

Сьогодні в Україні поки не систематизовано нормативно-правові акти навіть у галузевому аграрному блоці. Здійснюється лише їх облік, хоча практичне використання актів та розвиток вимагають різнопланової їх інкорпорації, що створить передумови подальшої їх кодифікації і консолідації.

На переконання вчених, стратегія розвитку аграрної сфери України на засадах інноваційного розвитку передусім повинна здійснюватися з урахуванням вимог Конституції України і чинних кодексів (Земельного, Господарського, Податкового, Митного, Бюджетного, Водного), а також законів: «Про місцеве самоврядування», «Про місцеві державні адміністрації», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про генеральну схему планування території України», «Про державні цільові програми», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про регулювання містобудівної діяльності».

Поряд із великою кількістю прийнятих законодавчих актів, що регулюють ті чи інші питання, фахівці відзначають відсталість їхнього змісту від нинішніх умов і потреб функціонування економіки та суспільства. Невирішеним залишається питання ринку земель сільськогосподарського призначення, породжує невизначеність у функціонуванні сільськогосподарських виробників (існує загроза втрати основного засобу виробництва – землі) й гальмує вливання в галузь інвестиційного капіталу. Експерти вказують, що багаторічна відсутність законодавчого забезпечення діяльності на ринку сільськогосподарських земель призвела до розвитку тіньового сегмента і перерозподілу земель на користь великих інвесторів.

Невизначеність прав власності на землю виступає чинником зниження орендної плати, робить привабливою оренду великих площ землі.

Відсталість правових інститутів від реалій економіки має місце і щодо діяльності фермерських господарств. На початку впровадження фермерства в Україні фермерськими визнавалися господарства з невеликими земельними угіддями (до 300 га). Зараз нерідко можна зустріти фермерське господарство, в обробці якого знаходиться 5–6 тис. га землі і його діяльність мало чим відрізняється від роботи сільськогосподарського підприємства. Однак такі господарства відносяться до іншої категорії виробників громадського сектору, що ускладнює деякі аспекти управління макроекономічного рівня, організацію статистичного обліку й отримання достовірної інформації. У сучасній редакції Закону України «Про фермерське господарство» відсутні обмеження в обсязі оброблюваних земель.

Чіткість, якість, дієвість правової бази виступають основою забезпечення сталого роз-

витку аграрної сфери. У наукових, політичних, ділових і правових колах стверджують, що аграрна політика повинна спрямовуватися на створення сучасної інституційної бази, що відповідає вимогам ринкової економіки і прогресивним тенденціям розвитку світового сільськогосподарства. Йдеться насамперед про захист приватної власності в аграрній сфері та недопущення штучного доведення до банкрутства аграрних підприємств, а також створення необхідного правового поля. Воно, зокрема, має забезпечувати:

– захист прав продавців і покупців під час укладання та виконання ними угод купівлі-продажу;

– об'єктивне судочинство під час вирішення спорів економічного характеру між суб'єктами ринку;

– поширення інформації про кон'юнктуру внутрішнього та зовнішнього ринків та науково-технічної інформації, створення однакових умов доступу до неї для всіх суб'єктів господарювання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Головними умовами радикальних ринкових трансформацій в аграрній сфері економіки України на засадах інноваційного розвитку в короткостроковому періоді є зміна інституціональних основ землеволодіння та землекористування, формування ринкових інститутів, перш за все в ресурсній сфері, яка є фундаментом успішного економічного розвитку.

Необхідне повне використання потенціалу застави землі для залучення фінансових коштів в аграрній сфері економіки України з метою суттєвого поліпшення процесів реального інвестування в сільське господарство.

Створення інституціональних передумов ефективного аграрного господарства, перш за все на основі трансформації відносин власності, поєднання її різноманітних форм в сільському господарстві, забезпечення інституціональних змін у сфері рентних та орендних відносин, у становленні й розвитку передусім інститутів ринків ресурсів для села (ринку землі, ринку капіталів, ринку праці), розвиток ресурсу «підприємництва» є необхідними умовами ефективною системи державного управління.

Ринкова орієнтація перетворень в аграрній сфері економіки та її подальша інституціоналізація вимагають зміни економічної ролі держави загалом. Її роль через обмеженість організаційних і фінансових технологій полягає в інституціональному забезпеченні реалізації прав власності суб'єктів аграрної сфери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічні умови розвитку аграрного виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2010. № 4. С. 88–92.
2. Загурський О.М. Інституціональне забезпечення державної підтримки аграрного сектору України. *Фінанси України*. 2012. № 8. С. 122–129.
3. Загурський О.М. Інституціональні умови забезпечення якості продукції аграрного сектору. *Наукові праці НДФІ*. 2014. № 1(66). С. 97–105.
4. Greif A. Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. New York : Cambridge University Press, 2006. 526 p.
5. Могильний О. Реалії та парадокси аграрної політики. *Економіка України*. 2008. № 12. С. 40–51.
6. Peters B.G. Institutional Theory: Problems and Prospects. Vienna : Institute for Advanced Studies. 2000. 18 p.
7. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1993. № 2. С. 69–91.
8. Brinkman R. Megacorporate globalization at bay: the interrelation of David Korten with Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*. 2004. Vol. XXXVIII. № 3. P. 813–814.
9. Малік М.Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 169–177.
10. Judge D. Legislative Institutionalization: A Bent Analytical Arrow. *Government and Opposition*. 2003. Vol. 38, № 4. P. 497–516.
11. Саблук П.Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки. *Економіка АПК*. 2010. № 10. С. 3–11.
12. Sapir J. Culture economique, culture technologique, culture organisationnelle elements pour une interpretation de l'histoire economique russe et sovietique. *Cahiers du Monde Russe*. 1995. Vol. XXXVI. № 1–2. P. 195.
13. Bromley D. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy Oxford. New York : Basil Blackwell, 1989. 274 p.
14. Бородіна О.М. Інституційний розвиток сільського господарства та села України і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою. *Економіка України*. 2012. № 11. С. 48–61.
15. Allee V. Value Network Analysis and Value Conversion of Tangible and Intangible Assets. *Journal of Intellectual Capital*. 2008. Vol. 9. № 1. P. 5–24.
16. Могильний О. Реалії та парадокси аграрної політики. *Економіка України*. 2008. № 12. С. 40–50.
17. Boschma R. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*. 2005. Vol. 39. № 1. P. 61–74.
18. Онищенко О.М. Аграрні трансформації в Україні: оцінки, проблеми, прогнози. *Економіка і прогнозування*. 2001. № 3. С. 7–24.
19. Youtie J. Building an Innovation Hub: A Case Study of the Transformation of University Roles in Regional Technological and Economic Development. *Research Policy*. 2008. Vol. 37. Issue 8. P. 1188–1204.
20. Осташко Т.О. Аграрні трансформації в перехідних економіках: перспективи для України. *Економіка і прогнозування*. 2003. № 1. С. 59–69.
21. Kaldor N. A Model of Economic Growth. *Economic Journal*. 1957. Vol. 67. P. 561–624.
22. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22. P. 3–42.
23. Romer P. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. № 5. P. 71–102.
24. Mankiw G. A Contribution on the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1992. Vol. 107. № 2. P. 407–437.

REFERENCES:

1. Mesel'-Veseljak V. Ja. Organizacijno-ekonomichni umovy rozvytku agrarnogo vyrobnyctva v Ukraini [Organizational and economic conditions for the development of agricultural production in Ukraine]. *Ekonomika APK* [The economy of AIC], 2010, no. 9, pp. 54–57.
2. Zagurs'kyj O. M. Instytucional'ne zabezpechennja derzhavnoi' pidtrymky agrarnogo sektoru Ukrainy [Institutional and state support of the agrarian sector of Ukraine]. *Finansy Ukrainy* [Finance Of Ukraine], 2012, no. 8, pp. 122–129.
3. Zagurs'kyj O. M. Instytucional'ni umovy zabezpechennja jakosti produkciï agrarnogo sektoru [Institutional environment quality assurance of the agricultural sector]. *Naukovi praci NDFI* [Scientific works of NDFI]. 2014, no. 1(66), pp. 97–105.
4. Greif A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. New York : Cambridge University Press, 526 p.
5. Mogyl'nyj O. Realii' ta paradoksy agrarnoi' polityky [The realities and paradoxes of agrarian policy]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine's Economy], 2008, no. 12, pp. 40–51.
6. Peters B. G. (2000). *Institutional Theory: Problems and Prospects*. Vienna : Institute for Advanced Studies, 18 p.
7. Nort D. Instituty i jekonomicheskij rost: istoricheskoe vvedenie [Institutions and economic growth: a historical introduction]. *THESIS: teorija i istorija jekonomicheskij i social'nyh institutiv i sistem* [THESIS: theory and history of economic and social institutions and systems], 1993, no. 2, pp. 69–91.
8. Brinkman R. Megacorporate globalization at bay: the interrelation of David Korten with Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*. 2004. Vol. XXXVIII, № 3. P. 813–814.
9. Malik M. J. Instytuty ta instytucii' u rozvytku agrarnoi' sfery ekonomiky [Institutions and institutions in the development of the agrarian sector of economy]. *Ekonomika APK* [The economy of AIC], 2011, no. 7, pp. 169–177.
10. Judge D. (2003). Legislative Institutionalization: A Bent Analytical Arrow. *Government and Opposition*. Vol. 38, № 4. P. 497–516.
11. Sabluk P. T. Rozvytok instytucij udoskonalennja mehanizmu reformuvannja agrarnogo sektoru ekonomiky [The development of institutions to improve the mechanism of reforming of agrarian sector of economy]. *Ekonomika APK* [The economy of AIC], 2010, no. 10, pp. 3–11.
12. Sapir J. Culture economique, culture technologique, culture organisationnelle elements pour une interpretation de l'histoire economique russe et sovietique. *Cahiers du Monde Russe*. 1995. Vol. XXXVI, № 1–2. P. 195.
13. Bromley D. (1989). *Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy* Oxford. New York: Basil Blackwell, 274 p.
14. Borodina O. M. Instytucijnyj rozvytok sil's'kogo gospodarstva ta sela Ukrainy i Rosii' ta jogo garmonizacija z jevropejs'koju politychnoju praktykoju [Institutional development agriculture and rural Ukraine and Russia and its harmonization with European political practice]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine's Economy], 2012, no. 11, pp. 48–61.
15. Allee V. Value Network Analysis and Value Conversion of Tangible and Intangible Assets. *Journal of Intellectual Capital*. 2008. Vol. 9, № 1. P. 5–24.
16. Mogyl'nyj O. Realii' ta paradoksy agrarnoi' polityky [The realities and paradoxes of agrarian policy]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine's Economy], 2008, no. 12, pp. 40–50.
17. Boschma R. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*. 2005. Vol. 39, № 1. P. 61–74.
18. Onyshhenko O. M. Agrarni transformacii' v Ukraini : ocinky, problemy, prognozy [Agricultural transformation in Ukraine : evaluation, challenges, predictions]. *Ekonomika i prognozuvannja* [Economics and forecasting], 2001, no. 3, pp. 7 – 24.
19. Youtie J. Building an Innovation Hub: A Case Study of the Transformation of University Roles in Regional Technological and Economic Development. *Research Policy*. 2008. Vol. 37, Issue 8. P. 1188–1204.
20. Ostashko T. O. Agrarni transformacii' v perehidnyh ekonomikah: perspektivy dlja Ukrainy [Agricultural transformation in transition economies: prospects for Ukraine]. *Ekonomika i prognozuvannja* [Economics and forecasting], 2003, no. 1, pp. 59–69.
21. Kaldor N. A Model of Economic Growth. *Economic Journal*. 1957. Vol. 67. P. 561–624.
22. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22. P. 3–42.
23. Romer P. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98, № 5. P. 71–102.
24. Mankiw G. A Contribution on the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1992. Vol. 107, № 2. P. 407–437.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.1

Білик О.І.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»***Васькович І.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»***Фаринович І.В.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ У СВІТІ

MAIN TRENDS FOR CONSULTING DEVELOPMENT IN THE WORLD

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність консалтингу. Протягом останніх 50 років декілька консалтингових компаній представили нові важливі ідеї, які розширили теорію управління та вдосконалили практику управління. Автори спираються на загальнодоступні джерела та особистий досвід науковців і практиків, щоб описати, як консалтингові компанії з питань управління створюють та підтримують управлінські ідеї для розвитку підприємництва. Важливим є дослідження природи консалтингових послуг, а також урахування та впровадження міжнародного досвіду у вітчизняні практики. Ці практики стали поширюватися та широко застосовуватися іншими компаніями завдяки впровадженню програми бізнес-шкіл, а також нової організації консалтингової компанії з управління. Вищезазначені проблеми актуалізують тему дослідження, яку представлено у цій статті.

Ключові слова: консультант, консалтинг, консалтингові послуги, управління, бізнес-консалтинг, види консалтингу.

АННОТАЦІЯ

В статье раскрыта суть консалтинга. В течение последних 50 лет несколько консалтинговых компаний представили новые важные идеи, которые расширили теорию управления и усовершенствовали практику управления. Авторы опираются на общедоступные источники и личный опыт ученых и практиков, чтобы описать, каким образом консалтинговые компании по управлению создают и поддерживают управленческие идеи для развития предпринимательства. Важным является исследование природы консалтинговых услуг, а также учета и применения международного опыта в отечественные практики. Эти практики стали распространяться и широко применяться другими компаниями благодаря внедрению программы бизнес-школ, а также новой организации консалтинговой компании по управлению. Вышеупомянутые проблемы актуализируют тему исследования, представленную в этой статье.

Ключевые слова: консультант, консалтинг, консалтинговые услуги, управление, бизнес-консалтинг, виды консалтинга.

ANNOTATION

The authors of the article have disclosed the essence of consulting. Based on the analysis, selected types of consulting services are identified. The main factors forming the tenden-

cies of the market of consulting services in Ukraine are determined. Over the past 50 years, several consulting companies have introduced new important ideas that have expanded the theory of management and improved management practices. The authors rely on publicly available sources and personal experiences of scientists and practitioners to describe how management consulting companies create and maintain managerial ideas for business development. Important is the study of the nature of consulting services, as well as the consideration and application of international experience in domestic practices. The article highlights the main principles and methods of work of consultants. Finally, these practices began to be spread and widely used by other companies through the introduction of a business school program, as well as an establishment of management consulting company. The priorities of the use of consultants are defined and the typology and types of consulting services are presented based on the selected projects. The authors also analyzed the global market for consulting services, carried out structural geographic analysis and analysis of the structure of types of consulting services. The main problems and tendencies of the market of consulting services are outlined. Consulting participation in a qualitative change of the economy is the need to find ways to fully utilize its potential in the implementation of socio-economic tasks, creating conditions for the availability of services for the business environment. This requires, along with the rational use of resources to produce services, simultaneously strengthening their impact on improving the effectiveness of various aspects of the service through the process of service. Domestic and foreign experience shows that the availability and efficiency of consulting is one of the most important conditions for achieving competitive advantages, sustainable functioning, as well as recovering of companies in crisis situations. The retention of the development of the market of consulting services and the establishment of partnerships of its participants has developed the practice of promotion consulting projects, which preserves the factors of significant uncertainty and indirect measurement of the results of implementation. The above problems actualize the topic of the research that is presented in this article.

Key words: consultant, consulting, consulting services, management, business consulting, consulting types.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Протягом останніх 200 років постійно з'являються важливі ідеї, які змінюють практику управління та сприяють розширенню та успіху корпорацій. Інновації, що мали місце в компаніях XIX і початку XX ст., включали багатофіліїну фірму, облік витрат, дисконтований рух грошових коштів та фінансові показники прибутків від інвестицій. Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності організацій, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження і прогнозування ринків збуту, руху цін і т. д. Іншими словами, консалтинг – це будь-яка допомога, що надається зовнішніми консультантами, у вирішенні тієї чи іншої проблеми. Основна мета консалтингу полягає у поліпшенні якості керівництва, підвищенні ефективності діяльності компанії у цілому і збільшенні індивідуальної продуктивності праці кожного працівника. Відповідно до цього, необхідно розкрити сутність консалтингу у світовій практиці та представити типологію консалтингу, що й актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Серед вітчизняних і зарубіжних дослідників питанню консалтингу присвячували свої праці такі науковці, як: В. Верба, О. Довгий, С. Козаченко, М. Кубра, М. Алвессон, М. Фергусон, Ф. Чернявська, Т. Амбустер, Б. Блумфілд, Н. Батлер, А. Гросс, С. Канбака, Т. Кларк, М. Мох, А. Старді, Б. Корноу, Р. Фінчман, С. Аппелембаум та ін. Проте в роботах цих авторів залишається недослідженим питання розширення видів консалтингових послуг із застосуванням зарубіжного досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження основ та структури консалтингу, розроблення типології консалтингових послуг та дослідження тенденцій розвитку консалтингу у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Бізнес-консалтинг – це комплексне та диференційоване обслуговування, яке здійснюється у різних формах. І зміст, і форми співпраці, і ролі консультантів можуть сильно відрізнятись. Це залежатиме від конкретизації типів консультацій та консультаційних ролей, відмінностей і сфер напруженості, кваліфікації і фаховості бізнес-консультантів, які можуть позиціонувати себе на ринку.

Консалтинг – це надання експертних знань третій стороні за окремою платою. Консалтинг найчастіше використовується, коли компанія потребує зовнішнього експертного висновку стосовно ділового рішення. Наприклад, компанія, яка прагне продати свою продукцію за

кордоном, може шукати консультанта, який знайомий із діловими практиками цільової країни. Консультант скаже компанії, які найкращі практики слід дотримуватися, чого очікувати від клієнтів і як боротися з іноземними правилами [1, с. 8].

Управлінський консалтинг – це практика надання допомоги організаціям у підвищенні ефективності роботи, головним чином, шляхом аналізу існуючих організаційних проблем та розроблення планів удосконалення [2, с. 39]. Організації можуть спиратися на послуги консультантів із менеджменту з низки причин, включаючи отримання зовнішньої (і, можливо, об'єктивної) рекомендації та доступу до спеціалізованої експертизи консультантів.

Спеціалізація компаній, що надають консалтингові послуги, може бути вузькою, обмежуватися яким-небудь одним напрямом консалтингових послуг (наприклад, аудит) і широкою, що охоплює повний спектр послуг у цій сфері. Відповідно до цього, кожен фахівець (або жодна фірма), що працює у цій галузі, вкладає в поняття консалтингу власний сенс і додає йому власний відтінок, який визначається напрямом діяльності конкретної компанії.

Консалтинг вирішує питання управлінської, економічної, фінансової, інвестиційної діяльності організацій, стратегічного планування, оптимізації загального функціонування компанії, ведення бізнесу, дослідження і прогнозування ринків збуту, руху цін і т. д. Іншими словами, консалтинг – це будь-яка допомога, що надається зовнішніми консультантами, у вирішенні тієї чи іншої проблеми.

Основні принципи і методи роботи консультанта [3, с. 46]:

- зберігати повну конфіденційність по відношенню до отриманої від клієнта інформації;
- підтримувати атмосферу співпраці з клієнтом, засновану на взаємній довірі;
- відмовлятися від проекту в разі відсутності впевненості в успішному його виконанні;
- не давати рекомендацій і не вчиняти дій, що йдуть урозріз із законодавством;
- чесно і своєчасно інформувати клієнта про будь-який ризик або перешкоду (наприклад, конфлікт інтересів) під час виконання проекту;
- просувати дані принципи на всі сторонні компанії й особи, задіяні у виконанні проектів.

Переваги використання консультантів:

1. це незалежний фахівець, результати його роботи відрізняються об'єктивністю;
2. зовнішній консультант, працюючи в багатьох організаціях, має досвід вирішення проблем у цих організаціях, йому легше діагностувати проблему, знайти способи її вирішення, ніж менеджеру або внутрішньому консультанту;
3. робота консультанта – це завжди погляд із боку, що дуже корисно для усвідомлення проблем організації;
4. консультант постійно навчається, контролює всю інформацію по своїх питаннях, оберта-

ється в середовищі консультантів своєї фірми, засвоюючи їхні знання та досвід;

5. мотивація його діяльності вище, ніж у внутрішнього співробітника, оскільки його винагорода, доступ до стажувань і програм навчання, розподілу прибутку і можливості стати партнером фірми безпосередньо залежать від якості виконаної роботи та професійного рівня.

Кожен проект в управлінській консультації повинен бути індивідуально адаптований до конкретних потреб замовника. Навіть якщо вони однієї компанії та мають одні й ті ж завдання, у кожній компанії є своя специфіка. Зовнішнє середовище постійно змінюється, і з цим змінюються й умови. Ресурси, доступні для проекту, повинні постійно адаптуватися, тому кожен проект повинен адаптувати процедури, методи та інструменти індивідуально.

Тим не менше проекти, до яких застосовується консалтинг, можна розділити на різні типи [4, с. 59]:

- модерація;
- експертний звіт;
- експертна порада;
- процес консалтингу;
- коучинг;
- посередництво;
- нагляд;
- організаційний розвиток;
- внутрішня консультація;
- тимчасове управління;
- рекомендації щодо реструктуризації;
- організаційний консалтинг;
- системна порада;
- тренінг.

Диференціацію різних видів консультування можна проілюструвати в чотирьох сферах конфлікту [4, с. 60]:

- консультування фахівця з питань напруженості – консультації з питань процесу;
- поле напруженості зовнішня консультація – внутрішня консультація;
- поле тренування напруженості – експертна думка;
- поле напруженості системного консультування – коучинг.

Консультанти спеціалістів завжди повинні розглянути аспекти процесів вирішення проблем та процесів зміни, а консультація процесу, своєю чергою, потребує знань із питань бізнесу (рис. 1).

Інша можлива група консультування – це різниця між «зовнішнім консультуванням» та «внутрішнім консультуванням». Ця відмінність переважно має сенс лише у великих організаціях [5].

Зовнішні консультації проводяться консультантами, які працюють за межами компанії. Це дає змогу діяти самостійно і позбавляти оперативних обмежень. Рішення, за яким використовується консультант, здійснюється на основі наявних ресурсів консультанта або співвідношення «ціна/продуктивність консультування».

Внутрішні консультації проводяться власними консультантами компанії, і часто вони також передаються у підрозділи власних дочірніх компаній. Перевагами цих консультацій є коротші періоди навчання та більш глибоке розуміння внутрішніх умов бізнесу. Однак у внутрішніх консультаціях особлива увага повинна приділятися розподілу ієрархічних структур як із формального, так і неформального погляду. Якщо інформація з конфіденційних обговорень передана іншим особам у компанії, внутрішні консультанти ризикують більше не сприйматися як нейтральні (рис. 2).

Спеціальна форма внутрішніх консультантів – «тимчасові менеджери». Вони беруть на себе внутрішню роль у компанії на визначений період і визначені завдання, але потім залишають компанію. У ході тимчасового керівництва ці консультанти є внутрішніми консультантами до і після того, як вони є зовнішніми консультантами.

Однією із цілей навчання або тренінгу, нагляду або модерації є надання компанії можливості самостійно працювати над проблемами та набуті знань або навичок із різних тем в організації та її працівниках. Тренінги часто проводяться в контексті розвитку персоналу, а також технічного і навчального тренінгу або є частиною стратегічної переорієнтації компанії. Тренінги можна розділити на три рівні навчання [3, с. 67] (рис. 3):

Консультування	→	Консалтинговий процес
Знання Радник Ефективність Зв'язок Пошук напрямів вирішення проблем	←	Процес вирішення проблем на передньому плані Навчальна організація Розвиток Рішення в команді

Рис. 1. Взаємозв'язок консультування та консалтингового процесу

Зовнішній консалтинг	↔	Внутрішній консалтинг
Зовнішній аналіз Аналіз операційної діяльності Передача знань Гнучкі стратегії		Інсайдерські знання Загроза конфіденційності Структура ноу-хау в компанії

Рис. 2. Взаємозв'язок між зовнішнім і внутрішнім консалтингом

Тренінг	↔	Звіт
Зосередити увагу на співробітниках Розбудова експертизи в компанії Стратегічне навчання та розвиток співробітників		Нейтральна експертиза Зовнішнє ноу-хау Допомога з рішеннями

Рис. 3. Мета тренінгу

- Орієнтовані на дефіцит навчання: компенсувати дефіцит знань, мовне навчання, передача знань про продукти чи експертизу з операційних питань.

- Самоосвітнє, інноваційне навчання: чисто дефіцитний, орієнтований на передачу знань, розширюється іншим навчальним циклом. На перше місце поставлено питання, як і для чого можна використати отримані знання.

- Проблема та навчання, орієнтоване на розвиток: створено середовище, яке найкраще підтримує організації в їх постійному розвитку.

Аналіз останніх п'яти десятиліть показує, що розвиток консалтингової галузі тісно пов'язаний із розвитком світової економіки. Під час розквіту економічних умов організації отримують вищі доходи та бюджети, що створює можливості для збільшення витрат на консультантів. І навпаки, економічні спади, як правило, вказують, що організації зменшують свою поведінку витрат, що призводить до скорочення бюджету, витрат на консультування.

У 1970-х роках глобальний консалтинговий ринок зростає кожен рік, незважаючи на два періоди рецесії (початок 1970-х і 1973–1975 рр.). У 2002 р. цей сектор уперше за останні десятиліття зіткнувся зі скороченням, після чого відбувся ще більший спад між 2009 та 2011 рр. у потоці світової фінансової кризи [6].

У 2011 р. консалтингова галузь оцінювалася у \$205 млрд., відтоді ринок зростає із середньою річною швидкістю росту (CAGR) на 4,1%, до значення \$251 млрд. у 2016 р. Найбільшим сегментом є операційний консалтинг, на який припадає близько 30% ринку, а потім – сегмент фінансового консультування. Стратегічний кон-

салтинг – найпрестижніший сегмент галузі – становить менше 15% ринку, за розміром його можна порівняти з HR-консалтингом. Технологічний консалтинг, або IT-консалтинг, займає 20% загального ринку [7].

ALM Intelligence, американська аналітична фірма, яка відстежує консалтинговий ринок із 70-х років, наприклад, вважає, що ринок глобального управлінського консалтингу коштує близько \$240 млрд. Global Research, британська аналітична фірма, надає найбільш консервативну оцінку в \$120 млрд., частково через те, що фірма фокусується на вищому сегменті управлінського консалтингу. Gartner вважає, що загальний дохід від консалтингових платежів становить близько \$131 млрд. [4].

Протягом багатьох років глобалізація, консолідація, розвиток законів і законодавства, ефективність та технологія виступали основними рушіями зростання глобальної консалтингової індустрії. Нещодавно в процесі зростання, зокрема на більш зрілих ринках, виникли порушення у цифровій та бізнес-моделі.

Консалтинговий ринок Північної Америки розглядається як найбільш зрілий регіон у всьому світі, однак регіон EMEA – Європа, Близький Схід і Африка – лідирує за розміром ринку, утримуючи 41% загальної економіки консалтингу. США є найбільшим національним консалтинговим ринком, де Канада займає лише 7% частки північноамериканського ринку. Азія та Океанія з Австралією як найважливішим консалтинговим центром становить близько 16% промисловості (рис. 4) [7; 8].

Із погляду імпульсу зростання Азіатсько-Тихоокеанський регіон є лідером у наданні кон-

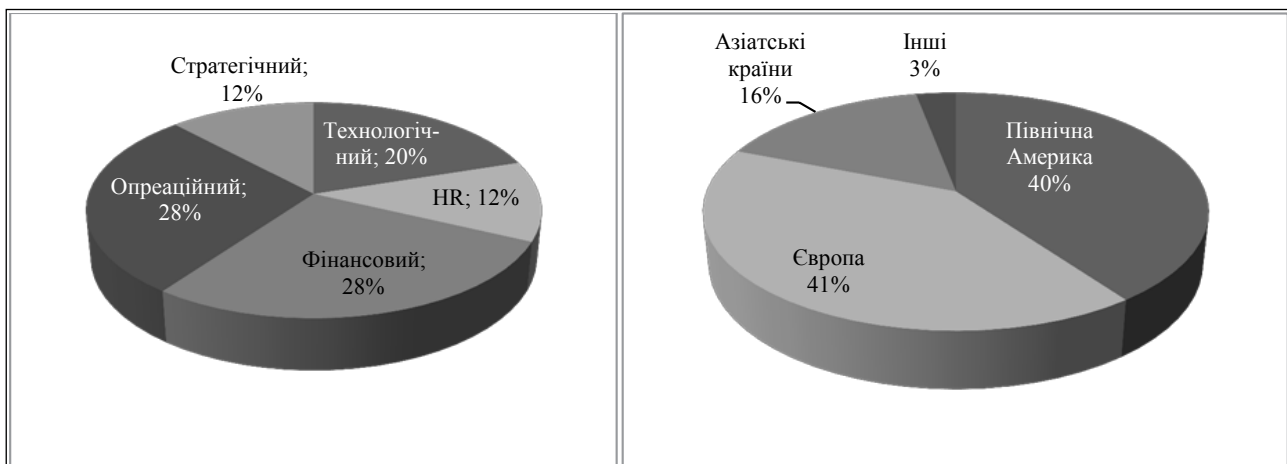


Рис. 4. Структура глобального ринку консалтингових послуг

салтингових послуг разом з іншими країнами, що розвиваються, тоді як Європа та Північна Америка в середньому підтримують темпи зростання на рівні 3,6% [4].

Північна Америка має найбільший світовий експорт та виробників на ринку управлінських консалтингових послуг, проте Європа знаходиться на першому місці у сфері збуту для управлінського консалтингу в 2017 р. [7].

Протягом останніх років глобальний консалтинговий ринок зріс у річному обчисленні, хоча темпи зростання відрізняються між більш зрілими ринками та країнами, що розвиваються. Світовий консалтинговий сектор, загальна вартість якого становить близько \$250 млрд., є одним із найбільших та найбільш зрілих ринків у сфері професійних послуг. Дохід США від ринку управлінських консалтингових послуг оцінювався у \$60 428 млн. у 2017 р., і очікується, що в 2025 р. він становитиме \$87 001 млн. [8].

Світовий ринок управлінських консалтингових послуг оцінюється в \$139 400 млн. у 2017 р. і, як очікується, досягне \$203 200 млн. до кінця 2023 р., збільшившись на CAGR на 4,7% між 2017 і 2023 рр. [7].

Проте сектор також стикається з проблемами, які не можна ігнорувати, і в першу чергу зростаючий розподіл ринку на дві частини: недорогий товарообіг та високоцінна, більш класична консалтингова частина управління.

Темп розвитку цифрових технологій також створює нові бізнес-моделі на більш швидкій позиції. Щоб вирішити цю проблему, консалтингові компанії повинні розробити комплексну цифрову стратегію та переосмислити свій бізнес та операційні моделі. Міжнародні зв'язки та постійна взаємодія з усіма учасниками повинні мати місце; але, головне, стратегія повинна будуватися на інноваціях та диференціації через бізнес та операційні моделі.

Ще одна важлива проблема, що стоїть перед індустрією консалтингу з менеджменту в найближчі два-три роки, передбачає багаторівневий пошук: робота з іншими фірмами, коли потрібна ніша чи додаткові знання. І це стосується не просто великих спеціалістів, що працюють із дрібними фахівцями; консалтингові фірми все частіше формують партнерські стосунки з людьми поза консалтинговою індустрією, включаючи цифрові агентства, науковців та технологічні компанії.

Індустрія стає сприйнятливою до зриву, коли вона закріплюється за своїми давніми рішеннями та фінансовою структурою. Несприятливі інновації забезпечують простіші вирішення існуючих проблем, спричинених новими технологіями та часто за нижчою ціною.

Ось п'ять властивостей індустрії консалтингу в галузі управління, які роблять його чутливим до технологічних порушень [4]:

1. Трудомісткий. Більшість консалтингових послуг покладається на людей як на основне

джерело досліджень, аналізу, рекомендацій, визначення процесу, управління процесами та спрощення.

2. Розрахункова бізнес-модель на основі часу. Структура комісійної винагороди, яка лежить в основі більшості консалтингових послуг, прирівнюється до оплачуваних годин або днів, що заохочує до довгих, переобтяжених завдань, щоб максимізувати прибуток.

3. Висока маржа. Вартість «товарів» у консалтингу відноситься не до продуктів, а до людей. Виплачувані ставки молодших консультантів у більшості великих фірм набагато перевищують ті, що їм сплачують фірми, в яких вони працюють. Інструменти цінових моделей також різко підвищують прибутковість багатьох проектів та фірм.

4. Значення за часом. Зі зростанням темпів змін, коли клієнт представляє аналітичний звіт, конкурентний аналіз або стратегічний план, його валюта та релевантність швидко зменшуються, оскільки виникають нові тенденції, проблеми та непередбачені кризи.

5. Комбінація знань. Моделі, шаблони та інструменти консалтингової торгівлі історично зберігаються консультантами та блокуються як інтелектуальний капітал. «Демократизація» практично всього, включаючи інформацію та знання в галузі управління, буде продовжуватися, щоб кожен міг самостійно отримувати доступ до найкращих практик і застосовувати їх.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Швидко виникаючі тенденції створили новий вид конкуренції, навіть якщо галузь ще не розглядає ці виклики як конкуренцію. Фірми, такі як Domo, Looker, Qlik, Radiusta CBInsights, зачіпають тенденції, що формують майбутнє бізнесу та світу. Завдяки створенню рішень на перехресті великих баз даних, аналітичних даних, даних хмарних технологій, пізнавальних обчислень, візуалізації та крос-платформного доступу в будь-який час ці фірми дають уявлення про тип автоматизованого, масштабованого збору даних, розуміння та прийняття рішень, що стало можливим завдяки технології наступного покоління. Саме такі види консалтингових послуг матимуть майбутнє і принесимуть прибуток у глобальному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Охріменко О.О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг : навчальний посібник. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 184 с.
2. Верба В.А. Класифікація консультаційних проектів. *Сіверянський літопис*. 2007. № 6. С. 174–181.
3. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія. Київ : КНЕУ, 2011. 327 с.
4. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector. *Business Economics*. 2011. P. 43, 59–68.
5. Ferencne Farkas, Andrew C. Gross, Agnes Milovecz. Trends and tendencies in management consulting in light of local and

international development. Obuda University, Keleti Faculty of Business and Management. Proceedings 9th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking (MEB 2011) 267 p.

6. Steven H. Appelbaum, Anthony J. Steed. The critical success factors in the client consulting relationship. *Journal of Management Development*. 2005. Vol. 24. Iss. 1. P. 70–71.
7. Global. URL: <https://www.consultancy.uk/consulting-industry/global> (дата звернення: 24.01.2019).
8. The new market of insurgents in UK's consulting industry. URL: <https://www.consultancy.uk/consulting-industry/global> (дата звернення: 24.01.2019).
9. Не одной «четвёркой» едины. *Бизнес*. 2017. № 27–28. – 2017. URL: <https://business.ua/biznes/item/1064-ne-odnoj-chetverkoj-ediny> (дата звернення: 24.01.2019).
3. Steven H. Appelbaum, Anthony J. Steed. The critical success factors in the client consulting relationship // *Journal of Management Development*. Vol. 24. Iss. 1. 2005. P. 70–71.
4. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector // *Business Economics* (2011). P. 43, 59–68.
5. Ferencne Farkas, Andrew C. Gross, Agnes Milovecz. Trends and tendencies in management consulting in light of local and international development. Obuda University, Keleti Faculty of Business and Management – Proceedings 9th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking (MEB 2011). 2011. 267 p.
6. Steven H. Appelbaum, Anthony J. Steed. The critical success factors in the client consulting relationship // *Journal of Management Development*. Vol. 24. Iss. 1. 2005. – P. 70–71.
7. Global. Available at: <https://www.consultancy.uk/consulting-industry/global> (accessed 24.01.2019).
8. The new market of insurgents in UK's consulting industry. Available at: <https://www.consultancy.uk/consulting-industry/global> (accessed 24.01.2019).
9. Ne odnoy "chetverkoy" ediny [Not one "four" are one]. *Biznes* [Business] (electronic journal) no 27-28. Available at: <https://business.ua/biznes/item/1064-ne-odnoj-chetverkoj-ediny> (accessed 24.01.2019).

REFERENCES:

1. О. О. Okhrimenko, А. D. Kukharuk (2016). *Mizhnarodnyj konsal'tyng : navch. posib* [International consulting: tutorial]. Kiev : NTUU «KPI». (in Ukrainian)
2. Verba V. A. Upravlins'ke konsul'tuvannya: koncepciya, organizaciya, rozvitok : monografiya / V. A. Verba. K. : KNEU, 2011. 327 s.

УДК 336.65

Коляда О.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України*

Шараєнко О.А.
*магістрант
Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування і митної справи
Університету державної фіскальної служби України*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ ШВЕЙЦАРІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

FEATURES OF SWITZERLAND'S ECONOMY AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Швейцарія успішно функціонує на світовій арені завдяки вибраному ринковому шляху розвитку економіки. Країна розвивається за моделлю держави всезагального добробуту, що багато в чому слугує прикладом для країн, що розвиваються, та індустріальних країн. У роботі досліджено особливості економіки Швейцарії та чинники, що впливають на її розвиток та позиціонування країни серед інших країн у світовій економіці. Проаналізовано основні макроекономічні показники, такі як ВВП, ВНП, темп інфляції, рівень безробіття, зайнятість, зовнішній борт та сальдо поточного рахунку. Досліджено зовнішню торгівлю Швейцарії з країнами світу та інвестиційне середовище країни. Оцінено перспективи розвитку економіки Швейцарії на світовій арені.

Ключові слова: Швейцарія, економіка Швейцарії, макроекономічні показники Швейцарії, зовнішня торгівля Швейцарії, перспективи розвитку Швейцарії.

АННОТАЦИЯ

Швейцария успешно функционирует на мировой арене благодаря выбранному рыночному пути развития экономики. Страна развивается по модели государства всеобщего благосостояния, во многом служит примером для развивающихся и индустриальных стран. В работе исследованы особенности экономики Швейцарии и факторы, влияющие на ее развитие и позиционирование страны среди других стран в мировой экономике. Проанализированы основные макроекономические показатели, такие как ВВП, ВНП, темп инфляции, уровень безработицы, занятость, внешний борт и сальдо текущего счета. Исследованы внешняя торговля Швейцарии со странами мира и инвестиционная среда страны. Оценены перспективы развития экономики Швейцарии на мировой арене.

Ключевые слова: Швейцария, экономика Швейцарии, макроекономические показатели Швейцарии, внешняя торговля Швейцарии, перспективы развития Швейцарии.

ANNOTATION

With the globalization of all aspects of human activity, namely, the openness of economies and their cooperation on a global scale, the internationalization of production, the importance of the economic development strategy of the national economy of the country is constantly growing, since it depends on it the stability of the development of the country's economy, the state of world foreign trade relations. Under the dynamic conditions of the development of world economic relations, the implementation of an effective economic development strategy for Switzerland requires a detailed analysis of the country's economic activity. Thus, the role of Switzerland's economic development strategy for the development of the national economy is increasing every time, namely in determining the priority path of the country's economic development. Economic and political stability, the transparency of the legal system, infrastructure, efficient capital markets and low rates of income tax position Switzerland as one of the most competitive economies in the world. In the article were studied the powerful features of the Swiss economy and the factors influencing its development and positioning of the country among

other countries in the world economy. The main macroeconomic indicators such as GDP, GDP growth rate, GNP, population, inflation rate, unemployment rate, investments (annual change in%), external debt, current account balance were analyzed. In the article were studied Switzerland's relations in foreign trade (especially export and import) with countries of the world such as counties of European Union, North and South America and Asia. In the article was studied that investment environment determines the vector of development of the country. The prospects of Swiss economy development on the world stage are estimated and studied global problems which can affect on Switzerland.

Key words: Switzerland, Switzerland's economy, Switzerland's macroeconomic indicators, foreign trade of Switzerland, Switzerland's prospects of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За динамічного розвитку світових економічних відносин у XXI ст. Швейцарія є одним зі світових лідерів у галузі економіки, чії цінності всезагального добробуту та високого рівня життя населення зростають у багатьох сферах міжнародного життя. Свідченням цього є визнання Швейцарії країною з найбільш конкурентоспроможною економікою у світі. Також країна має значний економічний потенціал, світові досягнення в таких галузях економіки, як фінансовий сектор, фармацевтика, легка промисловість, годинникова галузь, а також вигідне геополітичне розміщення. Ці чинники роблять Швейцарію зоною високого інтересу для дослідження науковців. Імплементція ефективної стратегії економічного розвитку для Швейцарії вимагає детального аналізу економічної діяльності країни. Аналіз дослідження проводиться за період 2013–2017 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання функціонування національної економіки Швейцарії набули розвитку зі стрімким розвитком глобалізації та перебувають у центрі дослідження науковців. Вагомий внесок зробили такі науковці: Н.І. Шевченко, Ю.В. Юданов, Д.А. Шевчук, В.М. Гальперін, П.І. Гребенніков, А.І. Леусській. При цьому питання перспектив розвитку Швейцарії залишається актуальною темою для дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців.

Економіка Швейцарії є однією з найпотужніших у світі завдяки своєму банківському сектору, тому важливо досліджувати її розвиток та перспективи для того, щоб менш розвинені країни могли брати приклад для майбутнього розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в ознайомленні з особливостями функціонування господарства Швейцарії та визначенні перспективних напрямів розвитку її економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Швейцарська Конфедерація – невелика країна порівняно зі світовими лідерами за чисельністю населення, тож трудові ресурси країни відносно невеликі, але їхня перевага полягає в якості.

Вагомий внесок у розвиток економіки здійснює політична система, а саме дотримання нейтралітету, зберігаючи який країна не понесла жодних збитків ще з 1815 р. Нині до її складу входять 23 кантони, що дає змогу розподіляти економічні потужності за регіонами та успішно використовувати всі доступні природні ресурси в економічному розвитку.

Структура економіки країни за внеском до ВВП виглядає так: сільське господарство – 2%; промисловість – 20%; сфера послуг – 78% [1].

Сільське господарство захищене системою протекціоністських бар'єрів, оскільки близько третини території країни зайнято непродуктивними землями, непридатними для землеробства. Дані заходи необхідні для ефективного функціонування економіки. Таким чином, країна забезпечує себе пшеницею, а 40% продовольчих товарів іде на імпорт. Також на внутрішній і зовнішній ринки працює лісопереробна промисловість. Однак в останні роки ліси Швейцарії сильно постраждали від забруднення повітря, що змусило уряд запровадити суворий контроль над викидом вихлопних газів автомобілів [2].

Господарство Швейцарії орієнтоване на випуск високоякісної спеціалізованої продукції в галузях, яким необхідні висококваліфіковані робітники та відносно мало сировини (текстильна і поліграфічна галузь, двигуни внутрішнього згоряння, турбіни, електромотори, мотоцикли, фармацевтичні товари, годинники). У промисловості важливими є ТНК, що займають лідируючі позиції у світі (концерни Nestle (харчові продукти, фармацевтичні і косметичні вироби, дитяче харчування), Novartis (хіміко-фармацевтична продукція), Asea Brown Boveri (електротехніка і турбінобудування)).

Інфраструктура країни підтримує безперебійне функціонування економіки. У 2016 р. довжина магістралей країни становила 1,823 км, кантональних доріг – 17,898 км, комунальних доріг – 51,799 км. Мережа залізничних доріг – 5,196 км, і саме на неї припадає основна частина перевезень. Хоча Швейцарія й не має виходу до моря, вона має у своєму розпорядженні морські торгові судна [3].

До основних чинників високої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості Швейцарії варто віднести:

- високий рівень кваліфікації трудових ресурсів, продуктивності праці та якості товарів і послуг, що випускаються у Швейцарії;
- помірне адміністративно-правове регулювання підприємницької діяльності (сприятливий режим оподаткування: ставка податку на додану вартість є найнижчою у Європі та становить 7,7%. Швейцарія підписала угоди про уникнення подвійного оподаткування зі 100 країнами світу);
- соціальну, політичну, валютну та цінову стабільність;
- високу якість інфраструктури;
- розвинений ринок капіталу і висококласну банківську систему [4].

Швейцарія має певні особливості, які допомагають їй залишатися конкурентоспроможною на світовій арені. До них варто віднести:

- 1) велику кількість потужних ТНК, які працюють на зовнішніх ринках, а базування у Швейцарії дає їм переваги в доступі до освіченої робочої сили, у стабільності політичної обстановки і в надійності правового середовища;
- 2) цілу низку динамічних та інноваційних підприємств;
- 3) використання протекціоністської політики держави, переважно на рівні кантонів, для захисту неконкурентоспроможних секторів економіки;
- 4) територіальне розташування у Європейському регіоні та відмову від членства в Європейському Союзі.

Економічна стабільність, прозорість правової системи, інфраструктура, ефективні ринки капіталу, високий рівень життя населення позиціонують Швейцарію як одну з найбільш конкурентоспроможних економік світу:

- за даними Institute of Management Development, Швейцарія у 2016 р. зайняла другу позицію в рейтингу найбільш конкурентоспроможних держав світу, яку випередила лише економіка Гонконгу [5];
- за оцінками щорічного рейтингу Global Competitiveness Report 2017 World Economic Forum, Швейцарія зайняла перше місце й отримала статус найбільш конкурентоспроможної країни світу вже дев'ятий раз поспіль [6];
- за даними World Economic Forum, у 2017 р. в інноваційному рейтингу за п'ятнадцятьма провідними індустріальними країнами Швейцарія посіла перше місце в Європейському регіоні і друге у світі. У його основу були покладені розрахунки по витратах на НДДКР та кількість зайнятих у цій сфері на душу населення; ступінь захисту інтелектуальної власності, розвиненості системи освіти та ін. [7].

Аналіз макроекономічних показників Швейцарії підтверджує високу конкурентоспроможність країни. Середнє значення ВВП країни за період із 2013 по 2017 р. становило

688,9 млрд. дол. США. Під час розрахунку ВВП на душу населення за 2017 р. цей показник становить 78,9 тис. дол. США, тоді як у 2013 р. – 86,1 тис. дол. США. Зменшення даного показника на 7,2 тис. дол. США було зумовлене збільшенням кількості населення на території Швейцарської Конфедерації (табл. 1) [8].

ВНП на відміну від ВВП має тенденцію до зростання протягом останніх п'яти років. Показник зріс на 12,6% у зв'язку із суттєвим зростанням сукупного обсягу продукції, виробленої за допомогою чинників виробництва Швейцарії. За останні п'ять років зайнятість в абсолютному вираженні у сфері послуг зростала, у промисловості – скорочується з кожним роком, у сільському господарстві також спостерігалася від'ємна тенденція. Це є наслідком постіндустріального шляху розвитку швейцарської економіки, що прослідковуються також у всіх високорозвинених країнах світу.

Найбільша кількість зайнятих припадає на найманих працівників, що становить 80,6% від загальної кількості зайнятого населення Швейцарії, а найменша кількість – на працівників, зайнятих у родинях, – 2,1% (за даними 2017 р.) (табл. 2) [8].

За даними Федерального статистичного відомства, рівень зарплат сильно варіюється залежно від кантону. Така розбіжність пояснюється різним характером економічної діяльності регіонів, наприклад фармацевтична галузь забезпечує більш високі зарплати в регіоні Базель. За результатами дослідження, проведе-

ного у 72 містах світу банком UBS у 2015 р., в Цюріху і Женеві, як і раніше, найбільш високі зарплати та найбільш висока купівельна спроможність порівняно з іншими містами [9].

На противагу високому рівню зайнятості у Швейцарії доволі низькі показники рівня безробіття, що коливаються у проміжку 3,2-3,4%, що є одним із найнижчих у світі. Водночас швейцарці не прагнуть знизити його ще більше, оскільки занадто низький рівень безробіття може негативно вплинути на економіку держави, а саме:

- нестача працівників змушує підприємства відмовлятися від замовлень;
- знижуються ротація та конкуренція серед працівників;
- витрати на заробітні плати збільшуються;
- зменшуються темпи економічного зростання.

Аналіз сальдо поточного рахунку протягом 2013–2017 рр. показує переривну тенденцію до спаду, яка підтверджує, що Конфедерація є чистим кредитором для інших країн, що споживають іноземний капітал і потребують зовнішніх фінансових надходжень. Позитивний торговельний баланс і високий ступінь розвитку фінансових інститутів створюють міцну основу стабільності фінансової системи Швейцарії.

Оцінка зовнішньої торгівлі показує її вагому роль у розвитку швейцарської економіки. При цьому вже протягом великої кількості років сальдо торгового балансу залишається позитивним (табл. 3).

Щодо імпорту Швейцарії, то основним регіоном, куди постачають товари, є Європейський

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники Швейцарії

Показник / Рік	2013	2014	2015	2016	2017
Населення (млн. осіб)	8,0	8,1	8,1	8,2	8,6
ВВП (млрд. дол. США)	688,5	709,2	679,3	688,8	678,9
ВНП (млрд. дол. США)	495,5	509,1	540,1	539,9	558
Темп інфляції (%)	-0,2	0,0	-1,1	-0,4	0,5
Рівень безробіття (%)	3,2	3,2	3,3	3,4	3,2
Інвестиції (річна зміна у %)	0,6	3,0	2,3	3,0	3,1
Зовнішній борг у % до ВВП	30,3	30,6	30,0	29,1	29,7
Сальдо поточного рахунку (млрд. дол. США)	77,0	60,3	74,2	63,2	66,1

Джерело: розроблено авторами за [4; 8; 11]

Таблиця 2

Кількість зайнятого населення за статусом та гендером

Показник / Рік	2013	2014	2015	2016	2017
Всього	8,028	8,252	8,954	9,770	10,020
Швейцарці	6,138	6,188	6,536	6,796	6,840
Іноземці	1888	2,064	2,418	2,974	3,114
Постійні мешканці	1138	1114	1168	1374	1,448
Тимчасові мешканці	400	456	674	866	890
Транскордонні працівники	280	352	456	590	628
Тимчасові відвідувачі	40	106	84	92	88
Інші іноземці	30	36	34	52	60
Чоловіки	4,53	4,568	4,944	5,318	5,466
Жінки	3,498	3,684	4,012	4,452	4,552

Джерело: розроблено авторами за [8]

Таблиця 3

Показники зовнішньої торгівлі Швейцарії за 2013–2017 рр.

Показник / Рік	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг експорту (млрд. дол. США)	332,1	285,2	279,2	298,5	294,9
Обсяг імпорту (млрд. дол. США)	298,4	252,5	243,8	266,2	265,4
ЗТО (млрд. дол. США)	630,5	537,7	522,9	564,6	560,3
Сальдо торговельного балансу (млрд. дол. США)	33,7	32,7	35,4	32,3	29,5

Джерело: розроблено авторами за [4; 8]

регіон, а саме країни ЄС, що становив 72% від загальної суми імпорту в країні у 2013 р. та 60% у 2017 р. Протягом досліджуваного періоду обсяг імпорту скоротився на 33,1 млрд. дол. США (рис. 1). За даними Нацстатистики Швейцарії, основними товарами імпорту в 2017 р. є хімічна продукція (31,6%), продукція машиннобудування, електроніка (10,4%), годинники (6,5%), метали (4,1%) та ін. [8].

Найбільшим регіоном – партнером Швейцарії з експорту товарів у 2013 р. була Азія, що у відсотковому співвідношенні становив 43,8% до загальної суми експорту країни, а вже з 2014 р. ситуація змінилася і лідерами експорту стали країни Європейського регіону, і така тенденція

зберігається донині. У 2017 р. частка експорту до країн ЄС становить 69% від загальної суми експорту країни. Основними зовнішньоторговельними партнерами Швейцарії є Німеччина, США, Італія, Великобританія, Франція, Нідерланди, Японія, Китай (рис. 2) [8].

На перших місцях в структурі швейцарського експорту знаходяться продукти хімічної і фармацевтичної промисловості, дорогоцінні метали та камені, верстати, прилади й електроніка. Знамениті швейцарські годинники знаходяться в даному рейтингу лише на четвертому місці, а продукти харчування – на восьмому [8].

У 2018 р. експорт Швейцарії продовжує показувати хороші результати. Прогнози розвитку

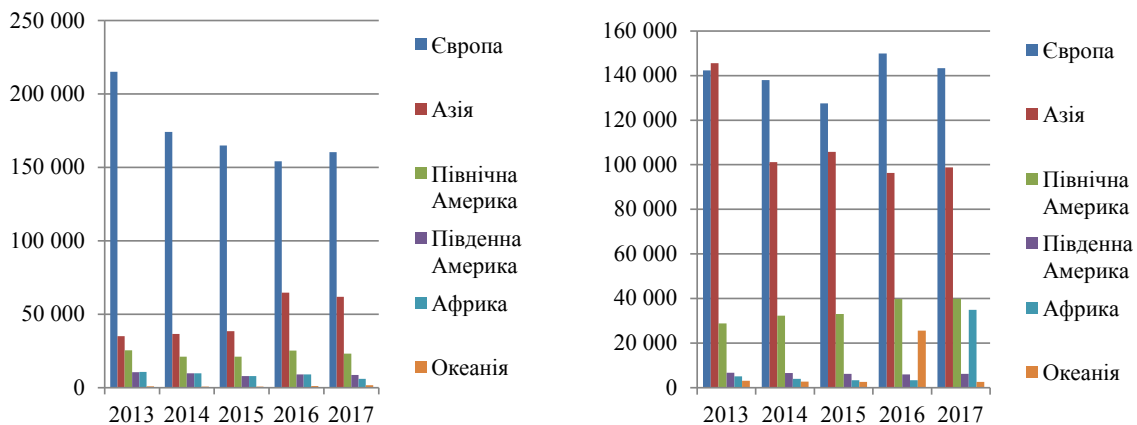


Рис. 1. Імпорт та експорт Швейцарії за регіонами за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами за [8]

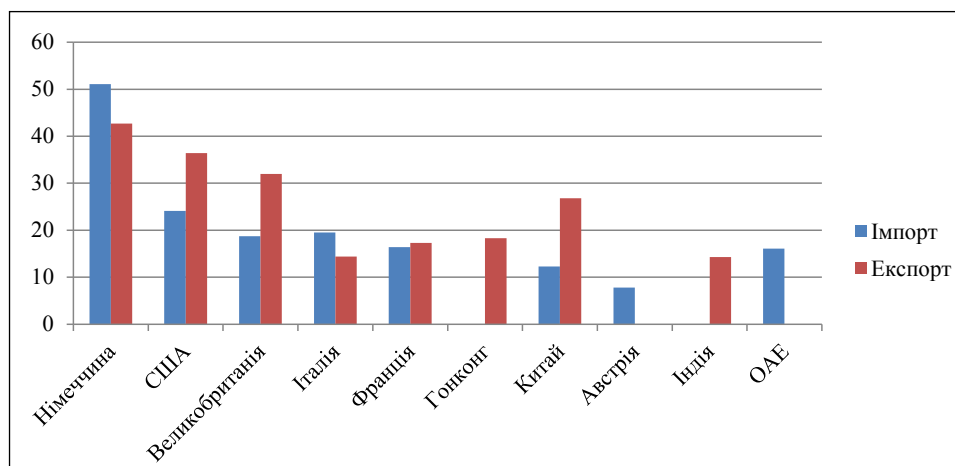


Рис. 2. Ключові партнери Швейцарії у міжнародній торгівлі

Джерело: розроблено авторами за [8]

експорту науково-дослідного кон'юнктурного інституту КОФ Швейцарської вищої технічної школи в Цюриху на 2018 і 2019 рр. також виглядають досить оптимістичними. За даними КОФ, очікуване зростання швейцарського експорту становитиме 6,2% у 2018 р. та 4,3% у 2019 р. [10].

Співпраця Швейцарії з вищезазначеними країнами у сфері зовнішньої торгівлі створила умови для розвитку інвестиційної діяльності в країні. Таким чином, Швейцарська Конфедерація – надзвичайно привабливе місце для інвестицій, про що свідчить прямі іноземні інвестиції (табл. 4) [8].

Внутрішній потік прямих іноземних інвестицій за період із 2013 по 2017 р. має перемінну динаміку, оскільки спостерігалось зростання до піку 81,884 млн. дол. США у 2015 р. та скорочення вдвічі у 2017 р. Варто зазначити, що кількість «зелених» інвестицій збільшилася у 2,1 рази, що пов'язано з екологічною орієнтацією глобального суспільства.

Хоча інвестори можуть зустріти труднощі під час інвестування, статус безпечного притулку країни не є таємницею, що означає, що під час кризи швейцарські франки та цінні папери можуть швидко переоцінити. Ці дії можуть навіть призвести до драматичних дій центрального банку країни, як це було в 2012 р. (пов'язали значення франка з євро, щоб обмежити його зростання).

Незважаючи на можливі ризики при інвестуванні до країни, існує три основні варіанти вигідного інвестування до Швейцарії:

- використання біржових фондів (ETFs), які дають змогу інвесторам легко придбати широкий кошик активів в єдиній безпеці;
- американські депозитарні надходження (ADRs) пропонують інвесторам купити окремі торгові компанії на американських біржах;
- найважчий варіант – придбання запасів безпосередньо на одній із двох основних фондових бірж Швейцарії [11].

Таке ділове середовище всередині країни було сформоване завдяки високому рівню економічної свободи. Так, за щорічним індексом економічної свободи Інституту Фрейзера Швейцарія посідає четверте місце у світі після Гонконгу, Сінгапуру та Нової Зеландії. Це свідчить, що в країні діють такі чинники успішного та конкурентоспроможного ділового середовища, як вільна торгівля, верховенство права, зменшено регулювання держави, знижено податковий тягар, не надто зарегульований ринок праці, де-

централізована й підзвітна політична система, історично низька інфляція [11].

Міжнародна аудиторська компанія провела оцінку інвестиційного клімату в Швейцарії, за яким у 2017 р. сильний франк вплинув на статистику інвестицій у країні. Тоді як швейцарські капіталовкладення до інших країн зросли на 10% порівняно з 2016 р., число прямих іноземних інвестицій до Швейцарії скоротилося на 19%. Швейцарські підприємства робили внески до економіки Німеччини, Франції (відповідно на 12% та 83% більше ніж у 2016 р.), тоді як у Швейцарію інвестували, в першу чергу, компанії США (+42%) та Великобританії (+29%) [12].

Для залучення іноземних інвестицій та для створення фірм іноземними підприємцями в країні було створено проект під назвою Location Promotion Switzerland, у рамках якого потенційні інвестори мають право проконсультуватися з питань, стосовно відкриття своєї фірми у Швейцарії.

Дана організація функціонує суто для відкриття у Швейцарії нових компаній зі стартапами (діючими проектами). Вони здійснюють попередню оцінку з погляду привабливості для швейцарських реалій, допомогу в підготовці презентаційного матеріалу, прямий зв'язок із кантонами та забезпечують безкоштовну участь [13].

За даними дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), економіка Швейцарія повинна підвищити продуктивність праці, щоб залишатися «найкращою у класі». Останній економічний профіль ОЕСР також попередив, що нещодавній референдум, спрямований на припинення потоків іноземних працівників, які перетинають швейцарські кордони, і дефіцит інвестицій у бізнес в останні роки, заважає майбутній конкурентоспроможності Швейцарії у світовій економіці [12].

Тож у країні існують певні групи проблем, за даними експертної групи ОЕСР, до яких варто докласти зусилля до вирішення у майбутньому:

- підвищення продуктивності для довгострокового зростання (у країні існують суттєві обмеження щодо торгівлі послугами, імпортом сільськогосподарської продукції та руху людей за угодами про вільну торгівлю. Сповільнення імміграції може погіршити дефіцит кваліфікації. Таким чином, наявність нових угод про вільну торгівлю створить можливість збільшити розмір ринку, досягти економії масштабу та підвищити продуктивність праці;

- підтримання високих стандартів життя (старіння нації, з яким зіштовхнулася Швейца-

Таблиця 4

Прямі іноземні інвестиції у Швейцарію

Прямі іноземні інвестиції	2013	2014	2015	2016	2017
Внутрішній потік (млн. дол. США)	65,159	79,541	81,884	48,314	40,986
Запас (млн. дол. США)	789,587	881,758	886,726	987,470	1,059,777
Кількість зелених інвестицій	65	78	85	126	137

Джерело: розроблено авторами за [8]

рія, є черговою проблемою, оскільки витрати, пов'язані зі старінням, є фіскальним тягарем, який може витіснити інші витрати держави). Робоче населення все частіше зіштовхується з підвищеною невизначеністю щодо їхніх майбутніх пенсій та трудового життя;

– забезпечення динамічної системи навчання та заохочення системи, що передбачає навчання протягом життя (професійна система спирається на учнівство, але фірми не беруть участі у даному процесі. Дана система, як правило, чутливо реагує на зміни умов ринку праці, і залучення фірм до направлення і специфікації майбутніх працівників допомагало б навчанню спеціалістів, які є затребуваними у сучасному етапі на ринку праці) [12].

Незважаючи на те що внутрішній клімат Швейцарії є надійним для економіки, існують зовнішні економічні та політичні чинники, що можуть вплинути на стан економіки Швейцарії:

– економічна та політична невизначеність США, її можливі протекціоністські заходи вплинуть на експортоорієнтовані країни, тоді як зростання ВВП у США може мати користь від стимулів податкової політики, хоча поточна нормалізація грошово-кредитної політики може призвести до скорочення цього зростання. Чистий вплив на економіку Швейцарії практично неможливо кількісно окреслити на даному етапі;

– вихід Великобританії зі складу ЄС (швейцарське законодавство має на мені досягти домовленості з ЄС щодо нового формату регулювання трудової міграції, притому чим швидше – тим краще. Але водночас Брюссель заявив, що не зможе приділяти достатньо часу Берну, як і раніше, для вирішення даного питання, аби спершу розібратися з Лондоном щодо Brexit) [14].

Незважаючи на той факт, що Швейцарія має високорозвинену економіку, ОЕСР рекомендує здійснити широку палітру реформ у різних сферах функціонування держави, що у кінцевому підсумку позитивно вплинуть на функціонування економіки країни у цілому [15]:

– усунення перешкод на шляху до в'їзду, але з урахуванням обмежень кількості учасників, у сфері енергетики, телекомунікацій та транспорту;

– завершення переговорів щодо угод про вільну торгівлю, які ведуться з країнами Азії та МЕРКОСУР, та приведення їх до спільного консенсусу;

– створення кантональних контактних пунктів для поліпшення надання консультаційних послуг та програм державного фінансування;

– сприяння імміграції висококваліфікованих працівників із країн, які не є членами ЄС, для задоволення потреб ринку праці;

– збільшення фінансових стимулів перед пенсією, щоб працювали довше;

– сприяння навчанню протягом усього життя, плануванню кар'єрного росту, щоб підвищити працездатність працівників до змін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Швейцарія є країною із сучасною ринковою економікою, висококваліфікованою робочою силою, доволі низьким рівнем безробіття, з одним із найвищих ВВП на душу населення у світі. У країні високорозвинений сервісний сектор, що очолюється фінансовими службами та виробничою галуззю, що спеціалізується на високотехнологічній, наукоємній продукції. За даними світових рейтингів, таких як Institute of Management Development and World Economics Forum, країна визнана однією з найбільш стабільних та конкурентоспроможних країн світу. У Швейцарії є великі перспективи розвитку на майбутнє. Країна доволі добре справляється з більшістю заходів економічного та соціального благополуччя, такими як збереження цін та фінансової стабільності, підвищення продуктивності для довгострокового зростання та рівня життя, забезпечення динамічних навичок і навчання протягом усього життя, збалансування державних пріоритетів у коротко- та середньостроковій перспективі. Важливою є також співпраця в майбутньому з потенційними партнерами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка Швейцарії – провідні галузі, ВВП і рівень благополуччя. OrangeSmile. URL: <http://www.orangesmile.com/destinations/switzerland/economics.html> (дата звернення: 31.10.2018).
2. Офіційний сайт Організації економічного розвитку та співробітництва. OECD. URL: <http://www.oecd.org/> (дата звернення: 19.10.2018).
3. Транспортна система Швейцарії. MTCGroups. URL: <http://www.mtcgroups.com/ru/country/switzerland/section/swisstravelsystem> (дата звернення: 27.11.2018).
4. Офіційний сайт Світового економічного форуму. 2018. URL: <https://www.weforum.org> (дата звернення: 15.10.2018).
5. Рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності економіки. *Бізнес Закарпаття*. 2016. URL: <https://www.businessz.com.ua/news/27/1029> (дата звернення: 01.12.2018).
6. Швейцарія – знову найбільш конкурентоспроможна економіка світу. *Швейцарія Ділова*. 2017. URL: <https://business-swiss.ch/2017/09/shvejtsariya-snovasamaya-konkurentosposobnaya-e-konomika-v-mire> (дата звернення: 29.11.2018).
7. Швейцарський федералізм. *Democracy*. 2018. URL: <https://www.ch.ch/en/demokratie/federalism/federalism> (дата звернення: 10.11.2018).
8. Статистична інформація про Швейцарію за 2017 рік. *Федеральний статистичний офіс Швейцарії*. 2018. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics/catalogues-databases/publications/overviews/statistical-data-switzerland.assetdetail.2040009.html> (дата звернення: 15.10.2018).
9. Keiser A. Le franc fort occulte les incertitudes sur les bilaterales. URL: http://www.swissinfo.ch/fre/nuages-sur-l-%C3%A9conomie-suisse_le-franc-fort-occulte-les-incertitudes-sur-les-bilat%C3%A9rales/41254364 (дата звернення: 01.12.2018).

10. Офіційний сайт Федеральної вищої технічної школи Цюріха. *ETHzurich*. 2018. URL: <https://www.ethz.ch/de.html> (дата звернення: 10.11.2018).
11. Огляд Швейцарської економіки за 2018 рік. *Think.ing.com*. 2018. URL: <https://think.ing.com/articles/swiss-economy-2018-outlook> (дата звернення: 13.11.2018).
12. Офіційний сайт ОЕСР. Економічне дослідження Швейцарії. *OECD.org*. 2017. URL: <https://www.oecd.org/eco/surveys/switzerland-2017-OECD-economic-survey-overview.pdf> (дата звернення: 20.10.2018).
13. Програма Location Promotion Switzerland, ваш бізнес в Швейцарії. *Pro Grad Samara*. 2017. URL: <http://progorodsamara.ru/programma-location-promotion-switzerland-vash-biznes-v-shveycarii> (дата звернення: 16.11.2018).
14. Швейцарія стикається зі спільними для Європейського Союзу труднощами. *Migrationpolicy.org*. 2017. URL: <https://www.migrationpolicy.org/article/switzerland-faces-common-european-challenges> (дата звернення: 26.11.2018).
15. Швейцарська економіка за UBS Group AG. URL: https://www.ubs.com/content/dam/assets/wm/global/cio/doc/ubs-outlook-switzerland-protectionism_en.pdf (дата звернення: 11.11.2018).
6. Switzerland's Business (2017). "Switzerland is again the most competitive economy in the world", available at: <https://business-swiss.ch/2017/09/shvejtsariya-snova-samaya-konkurentosposobnaya-e-konomika-v-mire> (accessed: 29 November 2018).
7. Швейцарський федералізм. Democracy (2018). "Swiss federalism", available at: <https://www.ch.ch/en/demokratie/federalism/federalism> (accessed: 10 November 2018).
8. Federal Statistical Office of Switzerland (2018). "Statistical information about Switzerland for 2017", available at: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics/catalogues-databases/publications/overviews/statistical-data-switzerland.assetdetail.2040009.html> (accessed: 15 October 2018).
9. Keiser A. Le franc fort occulte les incertitudes sur les bilaterales. , available at: http://www.swissinfo.ch/fre/nuages-sur-l-%C3%A9conomie-suisse_le-franc-fort-occulte-les-incertitudes-sur-les-bilat%C3%A9ales/41254364 (accessed: 1 December 2018).
10. The official website of the Federal High School of Technical Sciences in Zurich (2018). "Report on Switzerland", available at: <https://www.ethz.ch/de.html> (accessed: 10 November 2018).
11. Think.ing.com (2018). "Overview of the Swiss economy for 2018", available at: <https://think.ing.com/articles/swiss-economy-2018-outlook> (accessed: 13 November 2018).
12. Official Website of the Organization for Economic Development and Cooperation (2018). "OCED Report on Switzerland", available at: <http://www.oecd.org/> (accessed: 20 October 2018).
13. Pro Grad Samara (2017). "Programme "Location Promotion Switzerland" your business in Switzerland", available at: <http://progorodsamara.ru/programma-location-promotion-switzerland-vash-biznes-v-shveycarii> (accessed: 16 November 2018).
14. Migrationpolicy.org (2017). "Switzerland faces challenges common to the European Union", available at: <https://www.migrationpolicy.org/article/switzerland-faces-common-european-challenges> (accessed: 26 November 2018).
15. UBS Group AG (2018). "Swiss economy for UBS Group AG", available at: https://www.ubs.com/content/dam/assets/wm/global/cio/doc/ubs-outlook-switzerland-protectionism_en.pdf (accessed: 11 November 2018).

REFERENCES:

1. OrangeSmile (2016). "Switzerland's economy – leading industries, GDP and well-being", available at: <http://www.orange-smile.com/destinations/switzerland/economics.html> (accessed: 25 October 2018).
2. Official Website of the Organization for Economic Development and Cooperation (2018). "OCED Report on Switzerland", available at: <http://www.oecd.org/> (accessed: 19 October 2018).
3. MTCGroupsa (2017). "Transport system of Switzerland", available at: <http://www.mtcgroupsa.com/ru/country/switzerland/section/swisstravelsystem> (accessed: 27 November 2018).
4. Official Website of the World Economic Forum (2018). "WEF Report on Switzerland", available at: <https://www.weforum.org> (accessed: 1 October 2018).
5. Business Zaccarpathia (2016). "The ranking of countries according to the Economic Competitiveness Index", available at: <https://www.businessz.com.ua/news/27/1029> (accessed: 1 December 2018).

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 620.9:62-785

Бриж П.Ю.
студент

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Хринюк О.С.

*кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЕНЕРГОБЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF FUEL ENERGY COMPLEX AND ENERGY SECURITY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Соціально-економічний розвиток країни тісно пов'язаний із рівнем розвитку паливно-енергетичного комплексу. Саме тому в нинішніх економічних умовах паливо та електроенергія розглядаються як матеріальний ресурс і важливий чинник розвитку суспільства. Успішне вирішення проблеми енергетичного комплексу України визначить можливість, шляхи, темпи та напрями розвитку країни, яка не сильно відрізняється своєю енергозалежністю від більшості європейських та інших країн, проте її надлишкова залежність від зовнішніх монополістичних джерел постачання енергетичних ресурсів становить одну з найголовніших загроз як енергетичному сектору, так і національній безпеці загалом. Для аналізу використовується детермінований підхід, який базується на причинно-наслідкових зв'язках.

Ключові слова: ПЕК, паливо, електроенергія, розвиток, енергобезпека.

АННОТАЦІЯ

Социально-экономическое развитие государства тесно сопрягается с уровнем развития топливно-энергетического комплекса. Именно поэтому в нынешних экономических условиях топливо и электроэнергия рассматриваются как материальный ресурс и важный фактор развития общества. Успешное решение проблемы энергетического комплекса Украины определит возможности, пути, темпы и направления развития страны, которая не сильно отличается своей энергозависимостью от большинства европейских и других стран, однако ее избыточная зависимость от внешних монополистических источников энергетических ресурсов составляет одну из главных угроз как энергетическому сектору, так и национальной безопасности в целом. Для анализа используется детерминированный подход, основанный на причинно-следственных связях.

Ключевые слова: ТЭК, топливо, электроэнергия, развитие, энергобезопасность.

ANNOTATION

The country's social - economic development is closely linked to the level of development of the fuel and energy complex. That's why, under the current economic conditions, fuel and electricity are considered as a material resource and an important factor in the development of society. A successful solution to the problem of Ukraine's energy sector will determine the opportunities, ways, pace and trends of a country that is not very different from its energy dependence from most European and other countries, but its excessive dependence on external monopolistic sources of energy resources supply is one of the most important threats to the energy sector and national security in general. The analysis uses a deterministic approach based on causal relationships. Given the low level of our country's own energy resources, it is necessary to change the structure of production in order to introduce energy

saving technologies and modern achievements of scientific and technological progress. This concerns, first of all, ferrous metallurgy, machine building, chemical and other industries. In connection with the loss of control over promising areas for the coal industry, as well as a significant impact on oil and gas infrastructure and military actions in the East, the level of energy security of the country has decreased significantly. The text gives a valuable information on analysis of problems of fuel and energy potential and energy complex in general, preconditions and directions of energy development based on the idea of ensuring energy security of our country. In the process of research, the principle of determinism is used. The attention is paid to the search and analysis of the causal relationships of processes and phenomena, the emergence and development of these relationships, as well as the conditions under which they occur and the factors that influence them.

Key words: FEC, fuel, electricity, development, energy security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині роль паливно-енергетичного комплексу неухильно зростає. Темпи його розвитку значною мірою зумовлюють масштаби й економічні показники зростання економіки України, створюють необхідні умови для подальшого поліпшення умов праці і підвищення рівня життя людей. Надійне забезпечення потреб господарського та суспільного комплексу енергією є дуже важливою умовою стійкого функціонування вітчизняної економіки.

Ураховуючи низьку забезпеченість нашої країни власними енергоресурсами, необхідною є зміна структури виробництва для впровадження енергозберігаючих технологій та сучасних досягнень науково-технічного прогресу. Це стосується, перш за все, чорної металургії, машинобудівної, хімічної та інших галузей промисловості.

На жаль, сучасні проблеми економіки не дають нам змоги використовувати наявні в Україні енергоносії в повному обсязі. Існує багато проблем, які пов'язані з бюрократією, підтримкою середнього та великого бізнесу, а також фінансуванням державних установ енергетичного комплексу.

Вирішення сьогоденних проблем розвитку паливно-енергетичного комплексу вимагає ефективних заходів щодо стимулювання розвитку енергетики, збільшення видатків на оплату праці, надання пільг та підвищення конкурентоспроможності даної галузі.

Велика частка енергетичної галузі нашої країни протягом багатьох років була залежною від закупівель нафти, ядерного палива, газу, а також палива для електричних станцій у Російській Федерації, і це стало суттєвим важелем тиску на Україну з боку цієї країни.

У зв'язку з Утратою контролю над перспективними для вугільної промисловості територіями, а також значним ударом по нафтогазовій інфраструктурі і військовими діями на сході країни рівень енергетичної безпеки країни значно знизився.

Однак, згідно з даними Державної служби статистики [1], виробництво енергії в Україні з 2008 по 2018 р. залишилося майже незмінним і становило близько 85 млн. т нафтового еквіваленту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Раніше питання енергетичної безпеки та аналізу енергетики було розглянуто багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, у тому числі А.І. Шидловським, А.І. Юфа, Б.П. Чирків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наукова новизна дослідження полягає у комплексному застосуванні методу детермінізму, який дає змогу відслідкувати причинно-наслідкові зв'язки. Зокрема, набув подальшого розвитку факторний детермінований підхід для аналізу стану в паливно-енергетичному секторі країни, що на відміну від підходу на основі причинного детермінізму, який базується на зв'язку «причина – подія», використано й інші структурні елементи для дослідження і метод представлено взаємозв'язком «причина – подія – наслідок», стан і розвиток яких зумовлюється іншими елементами впливу на них – «чинниками», що збільшує можливос-

ті аналітичного вивчення суспільно-економічних явищ та процесів у суспільному житті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз проблем паливно-енергетичного потенціалу та комплексу енергетики у цілому, передумов та напрямів розвитку енергетичної безпеки нашої країни.

У процесі дослідження використано принцип детермінізму. Звернено увагу на пошук та аналіз причинно-наслідкових зв'язків процесів та явищ, виникнення і розвиток цих зв'язків, а також умов, за яких вони виникають, та чинників, які впливають на них.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Забезпечення суспільства енергетичними ресурсами, а також розвиток паливно-енергетичного комплексу є одними з найважливіших завдань будь-якої країни. Значення палива для кожної держави величезне: без нього неможливі процес виробництва, робота сільського господарства, промисловості і навіть транспорту. Енергетичний комплекс України складається з вугільної, нафтової, газової, торфової промисловості, а також електроенергетики. Електроенергетика відіграє дуже важливу роль на тлі зростання енергомісткості народного господарства та обмежених енергетичних ресурсів нашої країни.

Найважливішою проблемою для економічного розвитку України є паливно-енергетична. Її успішне вирішення визначить шляхи, можливість, темпи та напрями насамперед економічного та соціального розвитку. Для аналізу стану паливно-енергетичного комплексу України використаємо детермінований підхід, який базується на причинно-наслідкових зв'язках.

Можна запропонувати таку методику використання детермінованого підходу до аналізу ситуації в енергетичному секторі країни, яка включає послідовний аналіз внутрішніх елементів – чинників впливу, причин, подій та наслідків (рис. 1).

На основі такого підходу можна, наприклад, представити комплекс елементів проблеми зни-

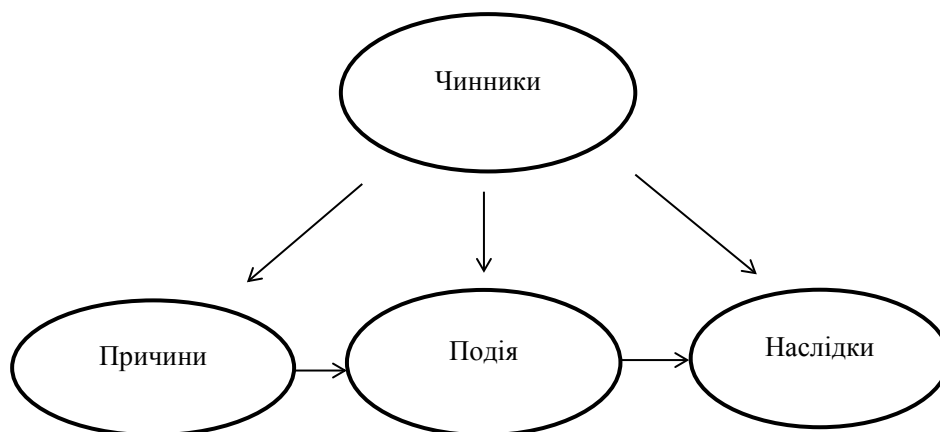


Рис. 1. Елементи детермінованого підходу



Рис. 2. Фрагмент елементів проблеми зниження енергобезпеки в Україні

ження енергобезпеки України, який має системно та змістовно аналізуватися у своїх проявах та взаємозв'язках (рис. 2).

Діяльність паливно-енергетичного комплексу України представлена двома окремими галузями – електроенергетичною та паливною.

Для початку проаналізуємо електроенергетичну галузь. Ця галузь є шостою за розмі-

рами в ЄС після Німеччини, Франції, Італії, Іспанії та Великобританії. В Об'єднану енергетичну систему (ОЕС) України входять електростанції енергогенеруючих компаній (14 ТЕС, 4 АЕС, 7 ГЕС, 3 ГАЕС), а також 97 ТЕЦ, дрібні ГЕС, ВЕС, СЕС та ін., магістральні мережі ДП «НЕК «Укренерго» і розподільчі мережі облenerго. ОЕС України забезпечує постачання

Таблиця 1

Динаміка показників енергетичної галузі у 2008–2017 рр.

Рік	Виробництво ел. енергії (млрд. кВт/год.)	Споживання (млрд. кВт/год.)	Експорт (млрд. кВт/год.)
2008	195,1	186,1	9,2
2009	191,7	185,2	7,9
2010	172,9	169,0	4,0
2011	187,9	183,9	4,2
2012	193,9	187,6	6,4
2013	198,1	150,7	9,7
2014	193,6	147,3	9,9
2015	181,9	134,6	8,0
2016	157,6	118,7	3,6
2017	154,8	118,3	4,0

Джерело: сайт Державної служби статистики України

електроенергії власним споживачам і взаємодіє з енергосистемами сусідніх країн, здійснюючи експорт та імпорт електроенергії.

ДП «НЕК «Укренерго» є державною монопольною компанією у сфері передачі електроенергії від генеруючих джерел до облenerго та здійснює оперативно-диспетчерське керування енергосистемою України. Воно входить до сфери управління Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Розподіл виробництва електричної енергії умовно виглядає так:

- атомні електростанції – 43,2%;
- ГЕС і ГАЕС – 7,2%;
- ТЕС і ТЕЦ – 49%;
- інші – 0,6%.

Згідно з думкою аналітика Н. Дегтяренко, на енергетичному ринку України склалася дуже неприємна ситуація: країна зіткнулася із серйозним падінням виробництва електричної енергії на теплових електростанціях: блоки ТЕС вимушено простоюють, не виробляючи електроенергію. Відповідно, компанія-виробник не отримує кошти, не виплачує заробітну платню працівникам, не ремонтує та не обслуговує обладнання [2, с. 7].

Поточний рівень завантаженості блоків становить лише 36%, що є безпрецедентним для країни з дуже енергомистким рівнем господарства. Тож всі національні ТЕС працюють на так званому технологічному мінімумі, тим самим створюючи загрозу правильному функціонуванню енергоринку в цілому.

Нині НЕК «Укренерго» змушена розвантажувати атомні електростанції. Парадокс полягає у тому, що за поточних потужностей Україна могла б забезпечити власні потреби в електроенергії на всі 100% та додатково повністю забезпечити електричною енергією таку країну, як Угорщина.

Таке падіння внутрішнього споживання викликане економічною та військовою кризою, а також припиненням електропостачання в анексований Крим.

Заступник міністра енергетики та вугільної промисловості України Олександр Светелік за круглим столом, організованим Центром дослідження енергетики на тему: «Чи є загроза в профіциті електроенергії?» в Українському кризовому медіацентрі, зазначив, що Україна поки не має можливості розширювати експорт, оскільки зараз відбувається робота над проектом синхронізації Об'єднаної енергосистеми України до ОЕС Європи [3].

Також одним із найважливіших показників діяльності галузі є обсяг утрат електроенергії в мережах, оскільки обсяги їх збільшення говорять про економічні втрати, пов'язані з недовикористанням даної енергії. Хоча протягом останніх десяти років рівень утрат мав позитивну тенденцію до зниження.

Важливим для ПЕК нашої країни є й те, що у 2014 р. через військові дії на Донбасі видо-

буток вугілля зазнав значних утрат. А вже в 2015 р. його рівень упав приблизно на 40%. І саме тоді Україна повинна була збільшувати його імпорт. Шляхи доставки вугілля мають певні важливі обмеження: необхідне вугілля видобувається на окупованих територіях Донбасу, Росії, ПАР, Австралії та Казахстану. І вже в 2015 р. обсяг поставленої продукції вугілля в Україну становив 14,6 млн. т на загальну суму 1,65 млрд. дол. США.

Саме в 2014 та 2015 рр. вугільний сектор України перебував у критичному стані. До цього призвели пошкодження та знищення шахтного фонду, захоплення шахт терористами, цілеспрямоване руйнування залізничної інфраструктури у вугільних регіонах. І з того часу фактично був знищений вугільний потенціал, що призвело до браку запасів вугілля та прямо загрожувало стабільності функціонування всієї об'єднаної енергосистеми України, провокуючи виникнення дефіциту генеруючих потужностей [4].

Нафтопродукти є четвертими за значенням первинними енергоносіями нашої країни. Їхня частка в структурі загального постачання за останнє десятиліття майже не змінювалася і становила 10–11%. У кінцевому споживанні електроенергії вони займають близько 17%, поступаючись тільки природному газу та тепловій енергії [5].

Варто вказати, що в Україні є надлишок потужностей первинної переробки нафти. Так, у країні існує шість нафтопереробних заводів (Лисичанськ, Одеса, Херсон, Кременчук, Дрогобич та Надвірна). Їхні потужності здатні забезпечити потреби країни у нафтопродуктах повністю, а також реалізовувати їх за кордон.

Проте потрібно зазначити, що технологічно зношена матеріальна база, висока собівартість виробництва та низька якість нафтопродуктів призвели до того, що нафтопереробний комплекс працює в середньому на рівні 7% своїх потужностей. І вже станом на 2015 р. через невиконання планів із модернізації та підвищення конкурентоспроможності п'ять із шести НПЗ не працювали. Єдиним працюючим заводом залишився Кременчуцький. І близько 81% споживаного нафтопереробною галуззю ресурсу надходить в Україну за імпортними контрактами [6, с. 5].

Застарілість технічної бази, високий рівень зношеності основних фондів, відсутність фінансових коштів для розвитку галузі з боку інвесторів та держави, відсутність ефективної системи контролю якості нафтопродуктів та відсутність державного керування галуззю – це й є основні причини тяжкої ситуації в нафтопереробному комплексі нашої країни.

Результатами цього стало те, що:

- нелегальне ввезення нафтопродуктів на територію України набуло надзвичайно великих масштабів;
- споживання бензину в рази перевищує кількість його легального ввезення;
- недостатній контроль сприяє реалізації неякісного і нелегального палива;

– недосконала система законів дає змогу недобросовісним гравцям ринку ухилятися від сплати податків або сплачувати їх не в повному обсязі.

Мабуть, єдиним шляхом виходу з кризової ситуації для нафтопереробного комплексу наперед є здійснення низки заходів, необхідних для модернізації існуючих на території України НПЗ та застосування принципово інноваційної схеми розвитку для збільшення кількості переробки нафти, надання послуг із переробки нафти для інших країн.

Важливу роль у паливному комплексі України відіграє природний газ. Газом, видобутим в Україні, ми забезпечуємо свої потреби лише на третину. Протягом останніх десяти років у нашій країні видобувається 18–20 млрд. кубометрів газу. При цьому обсяги його споживання сягають 45–60 млрд. кубометрів. Це й робить нас енергозалежними.

Лідерами газовидобувної галузі в Україні є компанії, що належать до державної НАК «Нафтогаз України». На них припадає близько 90% усього видобутого газу. За даними 2017 р., найбільший обсяг видобування зафіксовано 14,5 млрд. метрів кубічних газу. Це було ПАТ «Укргазвидобування», і ця кількість становить 75% усього видобутку природного газу в Україні.

Дослідження, проведені в кінці 80-х – на початку 90-х років у нашій країні, показали, що в Україні досить великі запаси вуглеводнів і вона посідає третє в Європі місце, поступаючись лише Великобританії та Норвегії. У разі належного використання та підвищення ефективності видобутку ми не лише зможемо забезпечити стабільні обсяги видобутку, а й нарощувати їх у перспективі. Необхідними умовами для цього є проведення геофізичних досліджень та пошукового буріння. Проте вже в середині 90-х років відбувалося значне зниження обсягів георозвідувального буріння.

Провівши певний аналіз, ми можемо визначити такі основні причини зменшення обсягів видобутку природного газу в Україні:

- досить малі обсяги розвідки нових родовищ;
- скорочення обсягів пошукового буріння;
- виснаження запасів великих родовищ;
- низька якість нових запасів;
- велика глибина буріння як у нових, так і в наявних родовищах;
- дуже велике зниження капіталовкладень, що однозначно впливає на обсяги модернізації та реконструкцію об'єктів;
- тяжка та часомістка процедура отримання спеціальних дозвільних документів для видобутку природного газу та користування надрами.

Україна належить до країн із високим біоенергетичним потенціалом. Згідно з Національним планом дій із відновлювальної енергетики, затвердженим урядом 1 жовтня 2014 р., біоенергетика України повинна вийти на рівень заміщення природного газу в 8,3 млрд. метрів кубічних уже до 2020 р. [7, с. 18].

За даними Біоенергетичної асоціації України [8], наприкінці 2017 р. загальне заміщення природного газу наблизилось до 4 млрд. метрів кубічних на рік.

За показником прогнозованих ресурсів біопалива їхній обсяг перевищує 20 трлн. метрів кубічних, тому Україна належить до 10 найперспективніших країн світу щодо потенційного видобутку біопалива.

Хоча Україна не сильно відрізняється своєю енергозалежністю від більшості європейських та інших країн, проте її надлишкова залежність від зовнішніх монополістичних джерел постачання енергетичних ресурсів становить одну з найголовніших загроз як енергетичному сектору, так і національній безпеці загалом.

Значно погіршує цю ситуацію й агресія Росії проти України. Додаткові загрози енергетичній безпеці створені також руйнацією об'єктів енергетики на тимчасово окупованих територіях та блокування поставок енергоресурсів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Головним способом для нейтралізації таких загроз є диверсифікація. Вона не лише зменшує політичні ризики, а й зменшує втрати на закупівлю паливних ресурсів через конкуренцію.

Останні декілька років стали для України визначальними як низкою здобутків, так і певними втраченими можливостями.

Серед позитивних досягнень можна визначити такі:

1. Україні вдалося диверсифікувати поставки природного газу. Наша країна знизила частку російського імпорту до 35% ще у 2015 р. і зберегла цю тенденцію в наступних роках.

2. Також у тому ж році Україна почала зниження частки залежності від Російської Федерації в секторі ядерної та атомної енергетики, розірвавши договір на добудову двох енергоблоків Хмельницької АЕС та заключивши Договір про розширення поставок ядерного палива на атомні електростанції України з американською компанією Westinghouse.

3. Прийнято значну кількість законодавчих актів, що дають змогу максимально наблизити енергоринок та енергосистему України до європейських норм і стандартів.

Також необхідно відзначити і негативні сторони:

1. В останні роки значно погіршилися умови для інвесторів, що пов'язано з високим рівнем корупції та бойовими діями на сході нашої країни, і наслідком цього став спад інвестиційної активності в економіці у цілому.

2. У зв'язку з необґрунтованим підвищенням тарифів на житлово-комунальні послуги та енергоресурси значно зросла соціальна напруженість у країні, і особливо це питання стало найбільш болючим для малозабезпеченого населення.

Практичне значення полягає у тому, що запропонований удосконалений детермінований підхід може бути використано для створення

антикризового плану поліпшення ситуації в енергетичній галузі України під час формування енергетичної стратегії на подальші роки не тільки енергетичної, а й інших галузей промисловості.

Перспективними для подальших досліджень є питання дослідження диверсифікації поставок палива для всіх підприємств енергетичної галузі з метою підвищення енергетичної безпеки країни залежно від ходу розвитку подій на території України та тимчасово окупованих територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виробництво електроенергії України. 2018. URL: <http://ukrstat.org/upload/article18>
2. Дегтяренко Н.В. Енергетичні парадокси: нестача чи надлишок? Центр досліджень економіки. 2016. 126 с.
3. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень 2016 року (за фактичними даними). URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245176314&cat_id=35081
4. Пріоритет уряду – заміщення споживання газу. *Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України*. 2018. URL: <http://saee.gov.ua/uk/news/309>
5. Енергетична галузь України: підсумки 2017 року. Центр Разумкова. 2017. URL: http://old.razumkov.org.ua/upload/2017_ENERGY.pdf
6. Рябцев Г.Л. Пріоритети державної політики розвитку ринку нафтопродуктів України на період до 2030 року. Київ : Державне управління: удосконалення та розвиток, 2015. 74 с.
7. Куюн С.А. Ринок нафтопродуктів: із вогню та в полум'я. Київ : ДННУ, 2016. 143 с.
8. Використання природного газу. *Офіційний сайт Біоенергетичної асоціації України*. 2018. URL: <http://uabio.org/content/energy>

REFERENCES:

1. Vyrobnystvo elektroenerhii Ukrainy [elektronnyj resurs] // Sajt derzhavnoi statystyky Ukrainy (2018). Rezhym dostupu do resursu: <http://ukrstat.org/upload/artitsle18>
2. Dehtiarenko N.V. (2016). Enerhetychni paradoksy: nestacha chy nadlyshok? / Nataliia Vasylivna Dehtiarenko (Tsentri doslidzhen' ekonomiky). Pp. 24–25.
3. Informatsijna dovidka pro osnovni pokaznyky rozvytku haluzej palyvno-enerhetychnoho kompleksu Ukrainy za hruden' misiats' 2016 roku (za faktychnymy danymy) [Elektronnyj resurs] (2018) // Ministerstvo enerhetyky ta vuhil'noi promyslovosti Ukrainy. Rezhym dostupu do resursu: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245176314&cat_id=35081
4. Priorytet Uriadu – zamischennia spozhyvannia hazu. [Elektronnyj resurs] (2018) // Derzhavne ahenstvo z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia Ukrainy. Rezhym dostupu do resursu: <http://saee.gov.ua/uk/news/309>
5. Enerhetychna haluz' Ukrainy: Pidsumky 2017 roku [Elektronnyj resurs] (2017) // Tsentri Razumkova. Rezhym dostupu do resursu: http://old.razumkov.org.ua/upload/2017_ENERGY.pdf
6. Riabtsev H.L. (2015). Priorytety derzhavnoi polityky rozvytku rynku naftoproduktiv Ukrainy na period do 2030 roku / Hryhorij Leonidovych Riabtsev. Kyiv : Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok, 2015. Pp. 16
7. Kuiun S. A. (2016). Rynok naftoproduktiv: iz vohniu ta v polum'ia / Serhij Anatolijovych Kuiun. – Kyiv : DNNU, pp. 32.
8. Vykorystannia pryrodnoho hazu [elektronnyj resurs] (2018)//OfitsijnyjsajtBioenerhetychnoiasotsiatsiiUkrainy.Rezhym dostupu do resursu: <http://uabio.org/content/energy>

УДК 338.330.322

Гальцова О.Л.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету*

НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

DIRECTIONS FOR SOLVING THE MAIN PROBLEMS POWER INDUSTRY OF UKRAINE: POWER REGULATION TOOLS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено концептуальні засади державного регулювання в енергетичній сфері України, що спрямовані на чітку енергетичну політику держави. Розвиток та ефективне функціонування енергетичної сфери базуються на конкретно визначеній енергетичній політиці держави, що включає подолання залежності від одного постачальника енергоносіїв, оптимізацію механізму управління податками, лібералізацію енергетичних ринків, а також створення сприятливих умов для інвестування в розроблення сучасних технологій і альтернативних джерел енергії. Виділено основні проблеми та напрями їх вирішення у вітчизняному енергетичному ринку за допомогою низки інструментів державного регулювання, до яких можна віднести ціноутворення на світових ринках енергоносіїв, регулювання шляхом ліцензування, податкове регулювання, митне регулювання, стратегічні державні програми, законодавче регулювання, інвестиційну політику.

Ключові слова: державне регулювання паливно-енергетичного комплексу, інструменти державного регулювання, паливно-енергетичний комплекс, енергетична політика, енергетична система.

АННОТАЦИЯ

В статье определены концептуальные основы государственного регулирования в энергетической сфере Украины, которые направлены на четкую энергетическую политику государства. Развитие и эффективное функционирование энергетической сферы базируются на конкретно определенной энергетической политике государства, включая преодоление зависимости от одного поставщика энергоносителей, оптимизацию механизма управления налогами, либерализацию энергетических рынков, а также создание благоприятных условий для инвестирования в разработку современных технологий и альтернативных источников энергии. Выделены основные проблемы и направления их решения в отечественном энергетическом рынке с помощью ряда инструментов государственного регулирования, к которым можно отнести ценообразование на мировых рынках энергоносителей, регулирование путем лицензирования, налоговое регулирование, таможенное регулирование, стратегические государственные программы, законодательное регулирование, инвестиционную политику.

Ключевые слова: государственное регулирование топливно-энергетического комплекса, инструменты государственного регулирования, топливно-энергетический комплекс, энергетическая политика, энергетическая система.

ANNOTATION

The article defines the conceptual foundations of state regulation in the energy sector of Ukraine, which are aimed at a clear energy policy of the state; development and efficient functioning of the energy sector is based on a specific energy policy of the state, including overcoming dependence on one supplier of energy carriers, optimizing the mechanism of tax administration, liberalizing energy markets, as well as creating favorable conditions for investing in the development of owls belt technology and alternative energy sources.

Without state interference in market relations, none of the highly developed countries could not make its economy environmentally safe, eliminate structural and regional imbalances, ensure the effec-

tive development of international economic relations, create a fair distribution system for people's income, operate an effective system of protection of socially vulnerable groups of the population, give impetus innovation shifts, etc. The most common areas of government's influence on the economy as a whole and on the energy sector in particular are pricing, taxation, lending, and state subsidies.

The most important tasks are ensuring stable energy supply, development of production (production), energy efficiency improvement and modernization and automation of power plants and main facilities of the fuel and energy complex, which will contribute to strengthening the energy security of the state. This can be achieved by creating market conditions in the energy sector, which requires a change in pricing policy, restructuring of energy companies, improvement of management, the development of competitive markets, attracting foreign investment, etc.

Therefore, state regulation in the energy sector should represent activity on the state functions for rational use of energy resources and reduction of energy intensity of the gross domestic product, carried out using the appropriate instruments. Formation of effective instruments of state regulation of the energy sector will improve the functioning of the energy sector of the Ukrainian economy. An equally important direction for further research should be the development of control measures for the implementation of the identified areas of strategic state policy for each sector of the fuel and energy complex.

Key words: the state regulation, the instruments of state regulation, the fuel and energy complex, the fuel and energy resources, the energy intensity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні перед Україною постає завдання пошуку власної стратегії розвитку в ХХІ ст., головним складником якої має стати розвиток паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), який є одним із найбільш впливових і вагомих секторів національної економіки. У структурі національного господарства значну питому вагу займає енергоємне виробництво, що ставить вітчизняну економіку в залежність від кон'юнктури світового енергетичного ринку. Вичерпність традиційних енергоносіїв, підвищення вартості паливно-енергетичних ресурсів негативно впливають на формування собівартості сільськогосподарської та промислової продукції, що зменшує її конкурентоспроможність на світовому рівні, тому спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази є першочерговим завданням державного рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проб-

леми і на які спирається автор. Під час підготовки статті були використані праці іноземних та українських авторів, які досліджували проблеми державного регулювання паливно-енергетичного комплексу та державного регулювання енергетичної галузі, концептуальні основи управління та регулювання розвитку паливно-енергетичного комплексу. Серед авторів, праці яких присвячено даній тематиці, такі: А. Ахламова, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Кваснюк, Д. Лук'яненко, В. Саприкін, В. Юрчишин, А. Філіпенко, О. Бланк, Дж. Кейнс, Дж. Хіл, О. Білорус, О. Власюк, Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, І. Франчук та ін. Однак важливою і невирішеною проблемою залишається питання створення та використання ефективних інструментів державного регулювання енергетичної галузі в умовах зміни енергетичного стану та впливу його на економіку країни.

Формування інструментів державного регулювання в енергетичній галузі, за допомогою яких можна буде генерувати, відновлювати і використовувати паливно-енергетичні ресурси, та окремі питання державного регулювання енергетичної галузі потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження інструментів державного регулювання енергетичної галузі України та виявлення проблемних аспектів у функціонуванні паливно-енергетичного комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Без утручання держави в ринкові відносини жодна з високорозвинених країн світу не змогла б зробити свою економіку екологічно безпечною, усунути структурні та регіональні диспропорції, забезпечити ефективний розвиток міжнародних економічних відносин, створити справедливую систему розподілу доходів населення, дієву систему захисту соціально вразливих верств населення, дати поштовх інноваційним зрушенням тощо. Найбільш поширеними основними напрямками впливу держави на економіку в цілому й енергетичну сферу зокрема є ціноутворення, оподаткування, кредитування, державне субсидування. Формування сприятливих умов ринкової економіки в енергетичній сфері є стратегічним завданням у сфері державного менеджменту на шляху забезпечення суспільства енергією. У період реформування національної економіки нечітке визначення мети та завдань у Стратегії розвитку енергетики України до 2030 р. ускладнює отримання позитивного результату, знижує ефективність роботи органів державної влади, у тому числі контролю над процесами, що відбуваються в галузі. Є підстави стверджувати, що така тенденція склалася в процесі управління та реформування енергетики, реформи в якій стримуються відсутністю чіткого наукового-методологічного підґрунтя та остаточно визначеної мети. Держав-

ні програми та реформи практично не досягли позитивних результатів через неузгодженість, непослідовність, а в деяких випадках протилежність цілей. Попри наявність формальних атрибутів енергетичної політики (Енергетична стратегія України до 2030 р. (далі – Стратегія), діють інститути економічного регулювання діяльності енергетичних компаній, президент та уряд чи не щотижня обговорюють проблеми і приймають важливі рішення, пов'язані з роботою ПЕК) можна стверджувати, що держава не має системної економічної політики у цій сфері. Вкрай повільно впроваджуються реформи. Про це свідчить як чергове погіршення роботи окремих галузей ПЕК (вугільна та нафтопереробна промисловість), так і загальний поганий фінансовий стан підприємств ПЕК, насамперед НАК «Нафтогаз України».

Реалізація Стратегії та проведення реформ у ПЕК потребують як розроблення і прийняття системного енергетичного законодавства, так і впровадження комплексу урядових заходів, спрямованих на довгострокову стабілізацію внутрішніх енергетичних ринків та забезпечення ефективності роботи національної енергетики. Таким чином, Україні конче необхідна узгоджена робота двох гілок влади – законодавчої і виконавчої – в частині інституціоналізації довгострокових інструментів енергетичної політики, підготовки секторальних планів стимулювання економічного розвитку галузей ПЕК, розроблення єдиної експортно-імпоротної політики в енергетичній сфері тощо. Усе це й має стати енергетичною політикою України, яка забезпечить досягнення високого рівня енергетичної безпеки. Слід зазначити, що завдання та цілі енергетичної політики країни визначено в Енергетичній стратегії України до 2030 р. Головними з них залишаються: реформування енергетичного сектору, передусім на основі зміцнення відповідної правової та інституційної бази; реалізація проектів із метою диверсифікації шляхів і джерел постачання енергоносіїв; політика енергозбереження та підвищення енергоефективності економіки; впровадження нової структури споживання енергоресурсів, зокрема на основі ширшого використання відновлюваних джерел енергії тощо [1]. Враховуючи постійно зростаючі ціни на природний газ та явно намагаючись стати більш незалежним від поставок російського газу, український уряд уже деякий час форсує пошук альтернативи цьому енергоносію. Оприлюднену 2006 р. «Енергетичну стратегію України до 2030 року» можна оцінити як перше намагання уряду усвідомити проблеми в енергетичному секторі та окреслити можливі шляхи їх розв'язання. Стратегія містить різні напрями, основними з яких є такі: 1. Зменшення залежності України від імпорту енергії: збільшення видобутку власного газу з нинішніх 20 млрд. кубічних метрів до 28-29 млрд.; збільшення видобутку власного вугілля та переобладнання електростанцій із

газу на вугілля; зменшення щорічного споживання природного газу з нинішніх 55-60 млрд. кубічних метрів до 45-48 млрд. кубічних метрів у 2020–2030 рр.; будівництво нових атомних електростанцій і збільшення строку експлуатації АЕС, що працюють на даний момент; збільшення видобутку урану. 2. Регіональна диверсифікація імпорту енергоносіїв за рахунок більш активної участі України в проектах із видобутку сировини за кордоном (Алжир, Єгипет, Іран, Казахстан, Близький Схід) та пов'язане з цим постачання газу до 12 млрд. кубічних метрів до 2030 р. 3. Збільшення використання відновлюваних енергоджерел (зростання частки в загальному енергоспоживанні з нинішніх трьох до шести відсотків). Таким чином, з одного боку, енергетична стратегія передбачає змінення енергоміксу за рахунок зменшення споживання газу та приросту ядерного й вугільного складників, з іншого – диверсифікацію джерел постачання природного газу. Нагальна необхідність заощадження енергії або посилене використання альтернативних джерел відіграють у документі скоріше другорядну роль. Поширення монополізму в експлуатації енергетичного ринку, інфраструктурних обмеженнях, велика енергоємність валового внутрішнього продукту України, технічна та технологічна відсталість, недостатній рівень залучених інвестицій у сферу відновлювальної енергетики та низка інших проблем національної економіки потребують кардинальних змін у діючих механізмах та створення нового комплексного механізму державного регулювання економіки. Вирішення проблем модернізації енергетичних ринків України та застосування ефективних механізмів їх державного регулювання є одними з найважливіших завдань енергетичної політики держави. Отже, виникає необхідність удосконалення державної політики в енергетичній сфері України на засадах економічної ефективності та забезпечення енергетичної безпеки, а також з урахуванням її реального стану, специфіки функціонування та світових тенденцій розвитку. Важливим завданням державної політики є формування дієвого та зрозумілого механізму регулювання енергетичної галузі країни, особливої уваги набуває пошук інструментів державного регулювання в енергетичній галузі, які здатні забезпечити якісні перетворення в енергетичному секторі та економіці у цілому.

У науковій літературі та вітчизняній практиці вже зроблено перші кроки до розгляду зазначених інструментів. Можна стверджувати, що державне регулювання та його інструменти є недостатньо ефективними для поліпшення стану енергетичної галузі та потребують удосконалення, що підтверджується процесами постійної трансформації елементів структури державного регулювання та обґрунтовується перманентними її змінами, перерозподілом функцій між державними органами, а також пошуком більш дієвих інструментів та механізмів

державної регулятивної політики. Інструменти державного регулювання енергетичної галузі – це механізми та інститути, за допомогою яких у національній економіці проводиться регулятивна діяльність, що спрямовується на розвиток галузі, а також здійснюється розподіл ресурсів і формування пропорцій, на базі яких здійснюється макроекономічний аналіз розвитку галузі. Зазначимо, що залежно від завдання, що вирішується державою, та форм її втручання в економіку державне регулювання поділяється за напрямками на ринково-організаційне та фінансове регулювання.

Інструменти та заходи підтримки енергетичного розвитку мають переважно економічний характер, оскільки найбільш дієвим є використання можливостей бюджетно-податкової політики. Це, зокрема, енергетичні податки та податкові пільги, субсидії і гранти, системи закупівлі технологій і державних закупівель та ін. [2, с. 44–47]. Вагомий вплив на результати діяльності підприємств енергетичного сектору, їхню платоспроможність, фінансову стійкість, можливість формування фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність продукції має й система оподаткування. Політика держави, спрямована на миттєве поповнення бюджету, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкового реформування, часті зміни податкового законодавства України призвели до посилення нестабільності умов господарювання, надмірного податкового навантаження на енергетичну сферу національної економіки, тому виникає потреба запровадження виваженої політики підтримки підприємств на основі оптимізації фіскальної та стимулюючої функцій податків. Отже, ефективність вирішення податкових проблем в енергетичній галузі під час формування стратегії розвитку впливає на можливості не тільки її економічного зростання, а й суспільного виробництва у цілому. Адже проблемою енергетичного сектору України, що містить високу частку ядерної енергетики, є, насамперед, недостатність власних викопних палив для забезпечення потреб національної економіки [2, с. 44–47]. Суттєво, що невід'ємним складником розвитку кожної незалежної держави є енергетична безпека. Нераціональне споживання енергоресурсів, висока енергоємність економіки, високий рівень імпорту органічного палива посилюють економічну, енергетичну та політичну залежність країни. У сучасному суспільстві підвищення рівня енергетичної безпеки, екологічно безпечно, повне та надійне задоволення людських потреб в енергетичних продуктах, України зокрема, розглядається через можливість використання потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ).

Альтернативні джерела енергії – відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси,

газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів та вторинні енергетичні ресурси: доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів [3].

Варто зауважити, що на перспективи розвитку відновлюваних джерел енергії вагомий вплив чинить система державного економічного стимулювання. У багатьох країнах світу уряди виділяють значні дотації, діє система податкових пільг і заохочень. Водночас Україна використовує такі механізми стимулювання виробництва відновлюваної електроенергії, як: «зелений» тариф; пільги в оподаткуванні; пільговий режим приєднання до електричної мережі [4, с. 9]. Так, «зелений» тариф базується на економічному механізмі, спрямованому на стимулювання виробництва електроенергії відновлюваною енергетикою. Його застосування зазвичай побудоване на використанні таких інструментів, як: гарантований доступ до енергомережі; довгострокові контракти на придбання електроенергії; встановлення відносно високих закупівельних цін, які враховують вартість відновлюваних джерел енергії. Разом із тим «зелений» тариф не поширюється на електроенергію, для виробництва якої одночасно використовуються як відновлювані, так і традиційні джерела, тоді як схема стимулювання виробництва електроенергії за допомогою «зеленого» тарифу встановлена до 01.01.2030 і поширюється на суб'єктів господарювання, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел енергії на електростанціях, уведених в експлуатацію в період її чинності. Крім того, держава гарантує законодавче закріплення вимоги про закупівлю електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел, протягом усього строку дії порядку стимулювання й оплати такої електроенергії в повному обсязі [5]. Законом про «зелені» тарифи уряд України намагався створити вигідні умови для інвестицій у сектор відновлюваної енергетики. У принципі такий підхід необхідно оцінити позитивно, адже розвиток відновлюваної енергетики великою мірою залежить від законодавчих рамок умов, що існують у країні. Оскільки відновлювана енергетика поки що не є конкурентоздатною без державної підтримки, вона потребує фінансового сприяння та, що особливо важливо, сприятливої законодавчої бази. До кінця 2010 р., тобто більше ніж через півтора роки після набуття Законом про «зелений» тариф чинності, було зареєстровано лише 60 прикладів, де оператори установок отримували би прибуток [6]. У реалізації «зеленого» тарифу існують проблеми, з-поміж яких можна виділити дві основні. По-перше, з одного боку, це стосується видачі ліцензій. Оператори установок, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел і готові скористатися «зеленими» тарифами, мають подавати заявку до Національної комісії регулювання електро-

енергетики України (НКРЕ) на надання дозволу застосовувати цей тариф. Цей дозвільний процес є мало прозорим, має багато обмежень і бюрократичних перепон. Можна припустити, що він пов'язаний із високим рівнем корупції. Зміцнення апарату, що відповідає за політику в галузі енергетики, а також зменшення правових регулювань позитивно вплинули б на посилення привабливості України для іноземних інвесторів і на виробництво електроенергії з відновлюваних джерел. Оскільки закупівельні ціни на енергію з відновлюваних джерел в Україні істотно вищі за ціни в Західній Європі, а сама країна являє собою привабливий ринок для підприємств, що працюють у галузі відновлюваної енергії, надійна й прозора практика видачі ліцензій на «зелені» тарифи стала б важливим моментом, що посилює позиції держави як майданчика для інвестицій.

Друга проблема полягає у конкретній оплаті цих відносно високих закупівельних цін. Оскільки регіональні облэнерго за законом повинні закуповувати енергію за цінами, не вищими за офіційні ціни на енергію, її придбання за більш високим «зеленим» тарифом на практиці пов'язане з деякими складнощами [7, с. 33]. Отже, у практичній діяльності проблема полягає у тому, що суперечливі приписи ускладнюють постачання зеленої енергії в мережу. Тому необхідно знайти рішення, яке нейтралізувало б ці перепони та внесло б у справу більше ясності.

Для стимулювання виробництва електроенергії з відновлюваних джерел в Україні діють і податкові пільги, які передбачають звільнення виробників від сплати: податку на додану вартість і митних зборів на імпорт обладнання, пов'язаного з виробництвом електроенергії з відновлюваних джерел, яке міститься в переліку, затвердженому урядом України; податкового зобов'язання у вигляді спеціальної надбавки на виробництво електроенергії (3% від виробленої електроенергії); податку на прибуток із прибутку, отриманого від основної діяльності компанії, що генерує електроенергію виключно з відновлюваних джерел, на період до 01.01.2021. Окрім того, електростанції, що виробляють електроенергію з відновлюваних джерел, сплачують лише 25% земельного податку за земельні ділянки, що використовуються під такими потужностями. Особливостями застосування екологічного податку в Україні є те, що за податковими зобов'язаннями з екологічного податку, що виникли з 01 січня по 31 грудня 2012 р. включно, ставки податку становили 50% від ставок, передбачених ПКУ; з 01 січня по 31 грудня 2013 р. – 75%; з 01 січня 2014 р. ставки податку становитимуть 100% від ставок, передбачених ПКУ [8]. Законом про «зелені» тарифи уряд уже зробив важливий крок для підтримки видобутку енергії з відновлюваних джерел, аби зробити цей напрям привабливим для іноземних інвесторів. І хоча реалізація цьо-

го закону має бути дещо кращою, його основна ідея вказує на правильні орієнтири.

Потенціал відновлюваної енергетики в Україні є надзвичайно великим, у декілька разів більшим за той, що зазначається в Стратегії. Усвідомлення цього потенціалу та його використання для енергозабезпечення країни є одним із найважливіших завдань України на майбутнє. Вагому роль у стимулюванні розвитку відновлюваної енергетики України відіграє міжнародне співробітництво. З урахуванням тенденцій світової глобалізації економіки Україна спрямовує свою діяльність передусім у напрямі поступової інтеграції в європейські та трансатлантичні структури для входження до європейського економічного простору. До головних завдань цього напрямку можна віднести, передусім, налагодження відносин з Європейським Союзом [9]. Центральним органом виконавчої влади, відповідальним за виконання зобов'язань країни в рамках її членства в Енергетичному Співтоваристві, визначено Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Українська стратегія в енергетичній галузі до 2030 р. була розроблена в 2006 р., але вже зараз являє собою застарілий документ. І в дискусіях, що точаться в країні, наголошується на тому, що він певною мірою віджив своє.

З німецького погляду енергостратегія України викликає надзвичайно багато запитань із різних причин. Перша стосується підходу до розроблення Стратегії. Прогнози та плани, на основі яких було розроблено Стратегію, спираються не на економічні дослідження та аналізи, а є просто політичними, бажаними показниками [10]. Тому представлені в Стратегії цілі варто розглядати скоріше як перелік побажань уряду, ніж як економічно обґрунтовані прогнози розвитку енергетичної сфери в перспективі. Таким чином, реалізація названих цілей ще більше залежить від того, наскільки уряд має політичну волю для того, щоб ужити рішучих заходів, за допомогою яких країна в майбутньому наблизиться до цілей, зазначених у Стратегії.

Український паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) перебуває в передкризовому стані, що підтверджується низкою проблем, пов'язаних, перш за все, з недосконалим державним регулюванням та недотриманням органів виконавчої влади існуючих заходів державної політики. Враховуючи неможливість здійснення дій із боку держави щодо процесів функціонування в енергетичній галузі України без організованого процесу вирішення поставлених завдань, організаційне забезпечення державного регулювання енергетичної галузі є важливим складником результативного функціонування всієї промисловості країни. Серед широкого кола нагальних проблем жорстокої державної політики потребують такі сфери енергетичної галузі, які мають абсолютно конкретні проблеми та які відображаються недостатньо і неструктуровано, а саме: нестабільність ситуації на ринку паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР),

що пояснюється високою монополізацією імпорту природного газу та нафти і, відповідно, високою ціною на них; зростання енергоємності продукції; незадовільний та аварійний стан переработної частини основних засобів, зношеність виробничих фондів ПЕК; надмірне споживання та неефективне використання ПЕР; недостатність інвестицій в енергетичну галузь, що поєднується з кризовим станом неплатежів, унеможливає її стабільну роботу та розвиток; відсутність перспективної енергетичної політики. Зазначені проблеми зумовлені недосконалою економічною політикою держави, їх вирішення потребує загальнодержавних системних рішень, орієнтованих на поліпшення інструментів державного регулювання в енергетичній галузі. Таким чином, концепція державного регулювання в Україні повинна ґрунтуватися на глибокому економічному аналізі енергетичного стану, усвідомленні цілей регулювання та застосуванні механізмів державного регулювання цієї галузі.

Як першорядні цілі у сфері державного регулювання в енергетичній галузі можна виділити такі, що пов'язані з реформуванням енергетичного комплексу в умовах упровадження ринкових відносин в економіці України через реструктуризацію галузі, розвиток антимонопольного законодавства, створення конкурентного ринку ПЕР, посилення вимог екологічного законодавства. Усе це вимагає прискореної модернізації енергетичних потужностей, а також забезпечення національної безпеки з урахуванням енергетичного чинника. Найбільш значимим для України вважається осмислення економічних механізмів впливу держави на енергетичну галузь із використанням низки інструментів державного регулювання. До них можна віднести ціноутворення на світових ринках енергоносіїв, регулювання шляхом ліцензування, податкове регулювання, митне регулювання, стратегічні державні програми, законодавче регулювання, інвестиційну політику. Таким чином, державне регулювання в енергетичній галузі має базуватися на системі господарських механізмів державної енергетичної політики. Ця система, що включає податкові, цінові інструменти, інвестиційні правила, забезпечує: перехід із фіскального на стимулююче оподаткування в енергетичній галузі; залучення інвестицій в енергетичний сектор на основі угод про розподіл енергетичної продукції, внаслідок чого здійснюється замовлення у суміжні галузі промислового виробництва; усунення диспропорції цін на окремі види енергоносіїв, формування екологічної ренти на газ, що перерозподіляється на користь інших секторів ПЕК у зв'язку зі зниженням державних дотацій; стримування цін на енергоносії із забезпеченням необхідної самокупності ПЕР як основи для розвитку галузей важкої індустрії, що сприяє підтримці необхідного паритету цін на енергоносії, промисловій продукції, споживчим товарам та послугам з урахуванням платоспроможного попиту населення.

Варто відзначити, що українській енергетиці потрібна стратегічна державна політика, в основу якої необхідно покласти інструменти державного регулювання енергетичної галузі, що потребує вдосконалення та здійснення окремих методів, механізмів та контролю над дотриманням цієї енергетичної державної політики за рахунок чітких завдань та заходів регулювання. Найважливішими завданнями є забезпечення стабільного енергопостачання, розвиток видобутку (виробництва) ПЕР, підвищення енергоефективності та модернізації й автоматизації енергоустановок та основних засобів ПЕК, що сприятиме зміцненню енергетичної безпеки держави. Цього можливо досягти шляхом створення ринкових умов в енергетичній галузі, що потребує зміни цінової політики, реструктуризації енергетичних підприємств, поліпшення управління, розвитку конкурентних ринків, залучення іноземних інвестицій тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумок, варто зазначити, що визначені проблеми сучасного стану ПЕК України лише загострюються внаслідок сучасних недієвих інструментів державного регулювання. Тому державне регулювання в енергетичній галузі має являти собою діяльність із реалізації функцій держави щодо раціонального використання енергоресурсів та зниження енергоємності валового внутрішнього продукту, що здійснюється з використанням відповідних інструментів. Формування ефективних інструментів державного регулювання енергетичної галузі дасть змогу поліпшити функціонування енергетичного сектору економіки України. Не менш важливим напрямом подальших досліджень має стати й розроблення контрольних заходів щодо виконання окреслених напрямів стратегічної державної політики для кожної галузі паливно-енергетичного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетична безпека України. URL: <http://www.mfa.gov.ua/about-ukraine/economiccooperation/energy-security>
2. Саприкін В. Енергетична політика Швеції: визначеність цілей, послідовність, заохочення. *Національна безпека і оборона*. 2009. № 1. С. 44–47.

3. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 № 555-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>
4. Стимулювання відновлюваної енергетики в Україні за допомогою «зеленого» тарифу: посібник для інвесторів / Міжнародна фінансова корпорація IFC. Київ, 2012. 80 с.
5. Курдидик Олександр: Закон про «зелений тариф». URL: http://ukrainianenergy.com/articles/alternative_sources/203/
6. Майснер У. Розбудова відновлюваної енергетики в Україні: потенціал, перепони та рекомендації політиків. Берлін, 2010. С. 33.
7. Податковий кодекс України. *Вісник податкової служби України*. 2013. № 2–3. С. 296.
8. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://www.sae.gov.ua/uk/activity/mizhnarodnespivrobitnytstvo>
9. Повідомлення про обговорення проекту оновленої «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року». URL: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222035

REFERENCES:

1. Energy Security of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.mfa.gov.ua/about-ukraine/economiccooperation/energy-security>
2. Saprykin V. Energy Policy of Sweden: Definition of Purposes, Consistency, Promotion / V. Saprykin // *National Security and Defense*. – 2009. – № 1. – P. 44–47.
3. Law of Ukraine "On Alternative Energy Sources": dated February 20, 2003 N 555-IV [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>
4. Stimulating renewable energy in Ukraine through the green tariff: a guide for investors / International Finance Corporation IFC. – Kyiv, 2012. – 80 p.
5. Stimulating renewable energy in Ukraine through the green tariff: a guide for investors / International Finance Corporation IFC. – Kyiv, 2012. – 80 p.
6. Kurdiydyk Alexander. Interview: The Green Tariff Act, June 2011. http://ukrainianenergy.com/articles/alternative_sources/203/
7. Meisner / Ueckert: Renewable Energy Development in Ukraine: Potential, obstacles and policy recommendations. – Berlin, 2010. – P. 33.
8. Tax Code of Ukraine // *Bulletin of the Tax Service of Ukraine*. – 2013. – № 2-3. – P. 296.
9. State Agency for Energy Efficiency and Energy Conservation of Ukraine / [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sae.gov.ua/uk/activity/mizhnarodnespivrobitnytstvo>
10. Report on the discussion of the draft updated "Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2030" [Electronic resource] / Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine. – Access mode: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222035

УДК 656:631.1:164

Качуровський С.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри моделювання
та інформаційних технологій в економіці
Вінницького національного аграрного університету

Мацюк Л.В.
студентка факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету

ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА ЛОГІСТИКИ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF LOGISTICS OF GRAIN CULTURES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено теоретичні засади та основні характеристики транспортної інфраструктури логістики зернових культур. Наведено оцінку сучасного стану та основних напрямів розвитку транспортної логістики в системі раціонального збуту зернових культур як стратегічного ресурсу продовольчої бази держави. Обґрунтовано високий рівень логістичних витрат на основі результатів рейтингової оцінки Всесвітнього банку за індексом логістичної ефективності України в 2018 р. На основі статистичного аналізу за 2013–2017 рр. визначено основні тенденції обсягів вантажних перевезень різними видами транспорту, на підставі чого сформовано пріоритетні напрями розвитку транспортної інфраструктури логістики. Акцентовано увагу на недоліках найбільш поширених видів транспортування зернових культур та запропоновано шляхи щодо їх усунення.

Ключові слова: логістика, транспортна інфраструктура, термінали, сільське господарство, зернові культури.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам теоретических основ и ключевых характеристик транспортной инфраструктуры логистики зерновых культур. Приведены результаты оценки современного состояния и основных направлений развития транспортной логистики в системе рационального сбыта зерновых культур как стратегического ресурса продовольственной базы государства. Обоснован высокий уровень логистических издержек по результатам рейтинговой оценки Всемирного банка по индексу логистической эффективности Украины в 2018 г. На основании статистического анализа за 2013–2017 гг. определены основные тенденции объёмов грузовых перевозок различными видами транспорта, на основании этого сформированы приоритетные направления развития транспортной инфраструктуры логистики. Акцентировано внимание на недостатках наиболее распространённых видов транспортирования зерновых культур, предложены пути их усовершенствования.

Ключевые слова: логистика, транспортная инфраструктура, терминалы, сельское хозяйство, зерновые культуры.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical principles and main characteristics of the transport infrastructure of grain crop logistics. The estimation of the current state and main directions of development transport logistics in the system of rational sale of grain crops as a strategic resource of the state food base is given.

It is determined that one of the reasons for the low level of agricultural development in Ukraine is the lack of developed transport infrastructure of logistics. They are a source of additional costs and increased risks of product supply. This enabled to substantiate the disclosure of the essence of the transport logistics in grain crops, the assessment of the state and prospects of its development in agriculture.

It is determined that the main problems of grain logistics in Ukraine are the cost and speed of export deliveries to world markets. The consequence of inconsistency of costs of agrarians to logistics routes is a significant loss of profits. Given the prices on world markets, the supply of grain is decreasing, while imperfect logistics plays a negative role for Ukrainian agroexporters.

Based on the statistical analysis for 2013-2017, the main tendencies of volumes of freight transportation by different types of transport were determined, on the basis of which formed the priority directions of development transport infrastructure of logistics. The work focuses on the disadvantages of the most common types of cereals transportation and offers ways to eliminate them.

It was determined that in the use of logistic infrastructure, the main priorities of transport logistics should be water and rail transport. The operation of the transport and logistics system in terms of the delivery of batches to ports affects the efficiency of the use of terminal capacities by increasing the load on the transport infrastructure. It is noted that when stopping the transfers of railway cars in large batches of applications, the alternative way of transportation can be the development of river export terminals. Water transport is economically attractive because of the minimal cost of moving the grain. The use of road transport is flexible and provides the opportunity to use peak loads.

Key words: logistics, transport infrastructure, terminals, agriculture, grain crops.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна є аграрною країною, яка має потужний потенціал АПК. Однією з основних причин низького рівня розвитку сільського господарства є недостатньо розвинута логістика. Однією з проблем логістики сільськогосподарської продукції є збільшення та налагодження транспортної інфраструктури, оскільки саме у цій частині формуються додаткові витрати і збільшуються ризики постачання продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Протягом останніх років усе більше науковців роблять акцент у своїх працях на даній проблемі, а саме на процесах постачання, збуту та реалізації сільськогосподарської продукції. Присвятили цій темі свої роботи О.П. Величко [1], С.В. Качуровський [6], Є.В. Крикавський [7], Н.А. Потапова [10], Н.І. Чухрай [12] та ін.

Проте необхідне дослідження в напрямі теоретичних засад та прикладних аспектів транспортної логістики відносно ланцюгів постачання зернових культур.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розкритті сутності транспортної логістики зернових культур, оцінці стану та перспектив її розвитку в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні транспорт відіграє одну з основних ролей у сучасному світі. Основою розвитку транспортної інфраструктури є забезпечення надійності транспортних зв'язків, збільшення обсягів перевезень та зберігання стану навколишнього середовища. Для вирішення поставленого завдання потрібно розвивати інфраструктуру логістики зернових культур, використовуючи різні види сполучень транспорту.

Україна входить у топ-10 виробників зернових у світі. За результатами 2017 р, посідає сьому сходинку у загальному рейтингу, перше місце у виробництві насіння соняшника (займаючи 13,7% світового ринку) та п'яте місце в експорті соняшникової олії, а також є четвертим найбільшим експортером кукурудзи та ячменю, сьомим – пшениці. Експорт зернових сьогодні є однією з найбільших статей українського експорту. Станом на 8 листопада 2018 р. українські аграрії намолотили 62,9 млн. т зерна з площі 13,9 млн. га (94%) за врожайності 45,1 ц/га. Експорт зернових з України становив 14,1 млн. т, що на 80 тис. т менше, ніж на відповідну дату минулого року. За останні декілька років експорт зернових культур йде на спад [2].

Сьогодні виникають проблеми з транспортування продукції, а саме вартість і швидкість логістики експорту зернових з України на світові ринки. Присутня велика невідповідність витрат аграріїв на логістичні маршрути, оскільки вони не відповідають сучасним вимогам експорту зерна від виробника до портів. Для порівняння: витрати від виробника в Україні до портів Чорного моря приблизно на 40% вищі, ніж у Німеччині, Франції та на 30% – ніж у США [2]. Як наслідок, аграрні виробники нашої держави щороку втрачають значні прибутки, оскільки транспортування зернових обходиться значно дорожче, ніж у конкурентів.

Високі витрати на логістику України зумовлені її досить низькою ефективністю. У світовому рейтингу Всесвітнього банку Logistics Performance Index (LPI) 2018 Україна посіла 66-е місце зі 160 країн за логістичною ефективністю (рис. 1), набравши 2,83 бали (піднялася на 14 позицій порівняно з попереднім роком) та розмістилася між Сербією та Єгиптом. Серед країн СНД стала третьою після Естонії (3,31 бали, 36-е місце) та Литви (3,02 бали, 54-е місце). Лідером залишається Німеччина (4,2 бали) [4].

До останнього часу проблема з логістикою не була достатньо серйозною, тому що високі світові ціни на зерно давали змогу переkritи неефективність логістики і низьку продуктивність праці. Проте українська врожайність

зернових становить половину тієї, якої досягають в ЄС та США. На тлі цін, які встановлюються на світових ринках, цей запас зменшується і недосконала логістика відіграватиме у найближчому майбутньому роль негативного чинника для агроекспортерів України.

Нині в Україні нараховується приблизно 33 зернових терміналів із максимально можливою потужністю близько 50 млн. т зерна на рік. Основна частина перевалочних потужностей знаходиться в Одеській області – 25,4 млн. т на рік, близько 16 млн. т – Миколаївська область та близько 4,2 млн. т – на Азовському морі [9]. Термінали Одеської та Миколаївської областей можуть обслуговувати великовантажні судна близько 70 тис. т, які ефективніше працюють на великих відстанях. Термінали Азовського моря працюють із суднами з осадкою до 8 м, на короткі відстані [11].

Виникають труднощі з функціонуванням транспортно-логістичної системи, а саме доставкою партій у порти, що впливає на ефективність використання потужностей терміналів. Це пов'язано зі зростанням навантаження на транспортну інфраструктуру. Транспортні перевезення орієнтовані на автомобільний транспорт, про що свідчить зростаюча динаміка вантажних перевезень у 2013–2017 рр. (рис. 2). Українська залізниця призупинила передачу вагонів по всіх заявках, особливо на великі партії, тому альтернативою у цьому разі може бути розвиток річкових експортних терміналів. Нині українське річкове транспортування зерна переживає кризу. У 1990 р. по Дніпру загалом перевозилося близько 66 млн. т вантажів, проте ситуація протягом років погіршилася, тому станом на 2017 р. перевозиться лише 3,6 млн. т зернових культур [11].

Сьогодні даний вид транспорту має великий потенціал розвитку, незважаючи на скорочення перевезень (рис. 3). Оскільки із семи областей України, які щороку виробляють трохи більше третини валового збору зерна та мають доступ до річки Дніпро, раціональніше було б транспортувати цим видом сполучення.

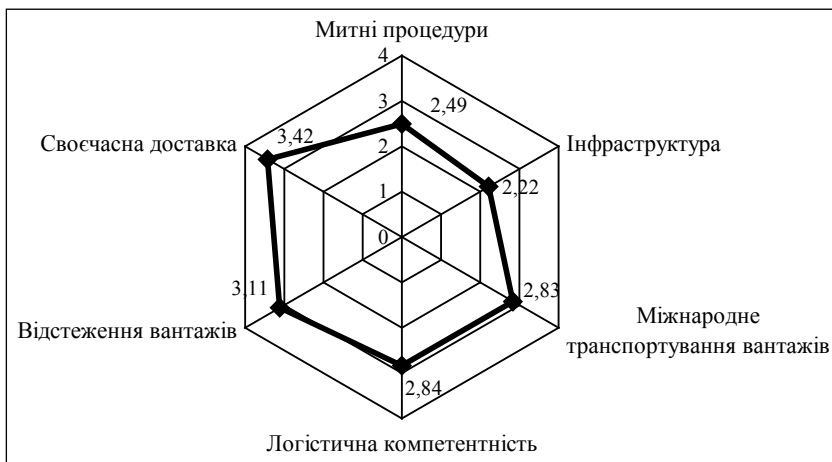


Рис. 1. Логістична ефективність України в 2018 р. [12]

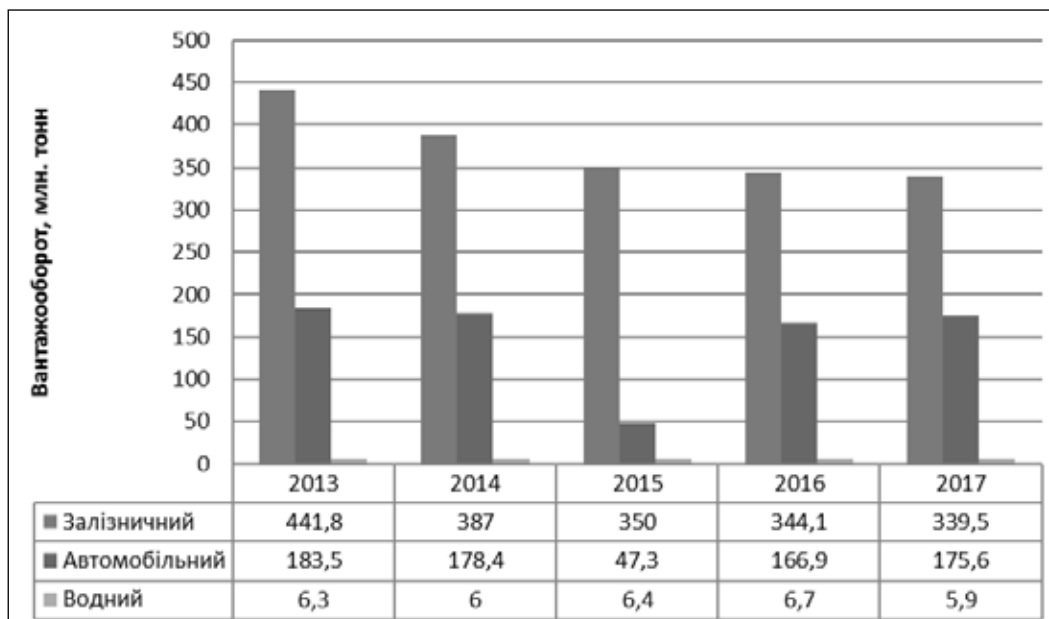


Рис. 2. Динаміка вантажних перевезень в Україні, 2013-2017 рр. [13]

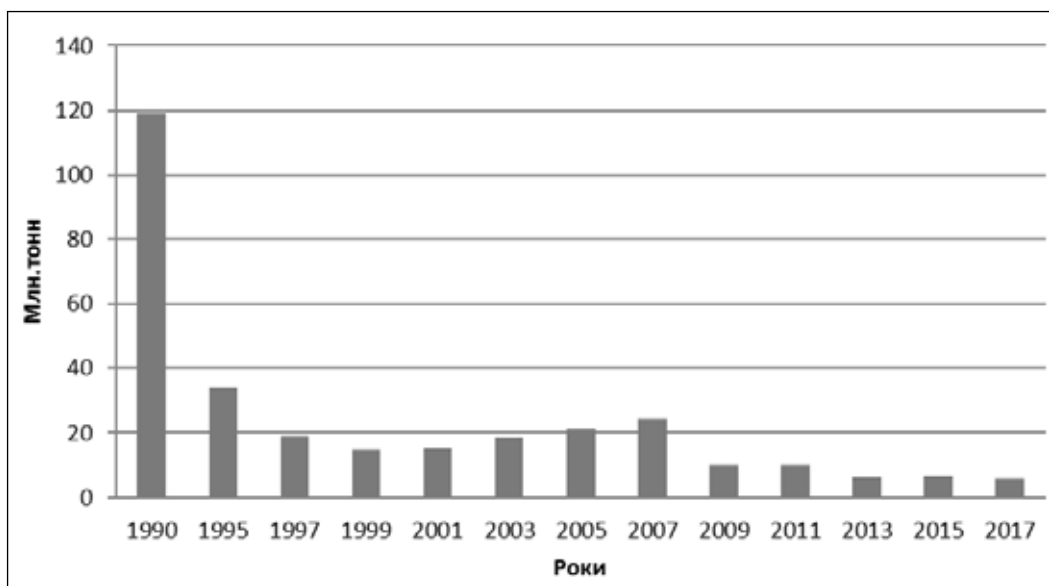


Рис. 3. Динаміка обсягів перевезень вантажів водним транспортом України, 1990–2017 рр. [14]

Проте існують обмеження щодо використання річкового транспортування: наявність мілиних ділянок, відсутність достатньої кількості терміналів та шлюзи, що потребують ремонту.

Загалом в Україні нараховується 590 річкових суховантажних барж, вантажопідйомність яких становить 865,8 тис. т і місткість 1 217,6 куб. м, а потужність буксирів – 130 тис. кВт. Але більшість суховантажів (85%) має значний рівень зношення, що становить понад 20 років [6].

Водний транспорт є економічно привабливим через мінімальні витрати на переміщення зерна, тому протягом останніх років приділяється достатня увага відновленню річкового флоту, поглибленню дна. Можемо відзначити,

що значні вкладення у цей напрям має компанія «Нібулон». Вона поставила за мету перевезити 4 млн. т вантажів річковим транспортом, а плановий експорт компанії становить 6 млн. т, тобто частка перевезень водним транспортом становить 70%. Досягти показника планують протягом двох-трьох років.

Сьогодні перевезення зерна в Україні залізничним транспортом становить близько 60% у загальному обсязі перевезення зернових культур. Займає перше місце серед видів транспорту у вантажообороті та обсягів перевезень вантажів, що становить 212,9 млн. т [8]. Проте якість перевезення з кожним роком усе гірше. Істотно відчуваються нестача інвестицій у розвиток залізничного транспорту, зношеність

парку вагонів і затримка з виділенням вагонів-зерновозів у періоди активного експорту зерна. Однак стан залізничної системи в Україні щорічно погіршується. Це пов'язано як зі збільшенням навантаження, так і з високим рівнем зносу рухомого складу.

Нормативний термін експлуатації зерновозів становить 30 років, в Україні їх нараховується приблизно 13,6 тис., строк служби яких становить понад 26 років. Причому третина з них вже вийшла з терміну експлуатації. А кількість зерновозів до 10 років становить лише 10% від загальної кількості, вагонів від 11 до 20 років дуже мала кількість. Більшість зерновозів перебуває у державній власності [5]. Держава може та диктує умови надання вагонів для перевезення зерна, проте не вкладає коштів для оновлення парку вагонів, а залишаються старі, зношені, які вимагають оновлення або списання. Також немає достатньої прозорості у розподілі й використанні вагонів.

Одним із важливих елементів зернової логістики є автомобільний транспорт. Проте головними перешкодами на шляху розвитку є стан українських доріг та технічні характеристики. Даний вид транспорту займає друге місце після залізничного у вантажообігу та обсягах перевезень вантажів, що становить 120,9 млн. т [11]. Проте дана кількість перевезень пов'язана не з зростанням ефективності, а з перевищенням вантажних автомобілів-зерновозів. За нормативами вага зерна не повинна перевищувати 38 т, проте здебільшого вона становить третину від дозволеного. У зв'язку із цим уряд прийшов до рішення заборонити перевезення вантажів вагою понад 40 т [11]. У зв'язку з обмеженим фінансуванням близько 90% автомобільних доріг загального користування не ремонтували понад 30 років. Автомобільні дороги загального користування (169,6 тис. км) не відповідають сучасним вимогам як за міцністю (39,2%), так і за рівністю (51,1%) [5]. Потребують особливої уваги штучні споруди та мостові переходи. З 16 191 мосту тільки 7 471 відповідають діючим нормам та стандартам, термінового ремонту потребують 1 865 мостових переходів [6].

Можемо відзначити, що використання автомобільних перевезень досить гнучке, є можливість використовувати і пікові навантаження. Проте якщо користуватися дорогами на «знос», то зменшується їх ефективність, збільшуються час транспортування, викиди газу в атмосферу, є загроза потрапити в автомобільну аварію. Із забезпеченням необхідних інвестицій у розвиток автодоріг до портів почала створюватися система пунктів вагового контролю. Тому подорожчання вантажних перевезень дає можливість переправити надлишок з автомобільних доріг на залізничні та річкові маршрути.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Транспортна інфраструктура логістики зернових культур в Україні потребує нових підходів до

управління та налагодження системи забезпечення ресурсами. Все це має бути спрямоване на збільшення її ефективності. Ключовим етапом має стати розроблення програми державної підтримки та проведення виваженої інвестиційної політики зацікавлених суб'єктів господарювання, оскільки за їх допомогою будуть стимулюватися та розвиватися різні напрями господарювання, розвиток та будівництво нових транспортних сполучень, створення нових робочих місць, доданої вартості продукції, збільшення надходжень до бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Velychko O., Velychko L. & Ramanauskas J. Transformation and development of production-logistics enterprises in Ukrainian agrarian economy. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2016. Vol. 38. № 1. P. 70–87.
2. Група Всемирного банка. Глобальний рейтинг 2018. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата звернення: 29.10.2018).
3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm (дата звернення: 12.11.2018).
4. Збереження автомобільних доріг загального користування. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/879-2007-%D0%BF> (дата звернення: 29.10.2018).
5. Інфографічний довідник. URL: <https://agribusinessinukraine.com> (дата звернення 12.11.2018).
6. Качуровський С.В. Функціонально-вартісний аналіз логістики складування підприємств АПК. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. № 776. С. 128–133.
7. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : навчальний посібник. Львів : Львівська політехніка, 2004. 416 с.
8. Маслак О. Розвиток зернової логістики в Україні. *Агробізнес сьогодні*. 2016. № 14(333). URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/7937-rozvytok-zernovoi-lohistyky-v-ukraini.html> (дата звернення: 29.08.2018).
9. Науменко Д. Логістика зернових в Україні: бар'єри для росту експорту. URL: https://ukr.lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.ml (дата звернення: 09.11.2018).
10. Потапова Н.А. Перспективи розвитку агрологістики на ринках сільськогосподарських культур. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2017. № 1. С. 28–36.
11. Статистичні дані про українські залізниці. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-pro-ukrainski-zalznici.html> (дата звернення: 22.11.2018).
12. Офіційний сайт організації «Центр транспортних стратегій». URL: https://cfts.org.ua/news/2018/07/30/ukraina_voshla_v_troyku_liderov_po_logistike_na_postsovetkom_prostranstve_vsemirnyu_bank_48604 (дата звернення: 22.11.2018).
13. Сайт державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/tr/vp/vp_u/vp1018_u.htm (дата звернення: 24.11.2018).
14. Сайт державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/tr/tr_rik/tr_rik_u/op_vant_vt_u.htm (дата звернення: 24.11.2018).
15. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування. Львів : Львівська політехніка, 2006. 292 с.

REFERENCES:

1. Velychko, O., Velychko, L. & Ramanauskas, J. (2016). Transformation and development of production-logistics enterprises in Ukrainian agrarian economy. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 38, no. 1, pp. 70–87.
2. Grupa Vsemirnogo banka. Global'nij rejting 2018 (2018). Available at: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (accessed 29 October 2018).
3. Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy. Oficijnyj sajт (2018). Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm (accessed 12 November 2018).
4. Zberezhenja avtomobilnykh dorigh zaghajnogho korystuvannja (2018). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/879-2007-%D0%BF> (accessed 29 October 2018).
5. Infograhichnyj dovidnyk (2018). Available at: <https://agribusinessinukraine.com> (accessed 12 November 2018).
6. Kachurovs'kyj S.V. (2013). Funkcionaljno-vartisnyj analiz loghistryky skladuvannja pidpryjemstv APK. *Visnyk Nacional'nogho universytetu "Ljvivs'ka politehnika"*, no 776, pp. 128–133.
7. Krykavs'kyj Je.V. (2004). Loghistryka. Osnovy teoriji : navch. posibnyk. Ljviv : Nacional'nyj universytet "Ljvivs'ka politehnika". (in Ukrainian)
8. Maslak O. (2016). Rozvytok zemovoji loghistryky v Ukraini. *Aghro-biznes sjoghodni*, vol. 333, no. 14. Available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/7937-rozvytok-zernovoi-lohistryky-v-ukraini.html> (accessed 20 November 2018).
9. Naumenko D. (2018). Loghistryka zemovykh v Ukraini: bar'jery dlja rostu eksportu. Available at: https://ukr.lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.ml (accessed 9 October 2018).
10. Potapova N.A. (2017). Perspektivy rozvytku aghrologhistryky na rynkakh sil's'koghospodars'kykh kul'tur. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment*, vol. 1, no. 1, pp. 28–36.
11. Statystychni dani pro Ukraijns'ki zaliznyci (2018). Available at: <https://mtu.gov.ua/content/statystychni-dani-pro-ukrainski-zaliznyci.html> (accessed 22 November 2018).
12. Oficijnyj sajт orghanizaciji "Centr transportnykh strategij" (2018). Available at: https://cfts.org.ua/news/2018/07/30/ukraina_voshla_v_troyku_liderov_po_logistike_na_postsovetskom_prostranstve_vsemirnyy_bank_48604 (accessed 22 November 2018).
13. Sajт derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy (2018). Statystychna informacija. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/tr/vp/vp_u/vp1018_u.htm (accessed 24 November 2018).
14. Sajт derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy (2018). Statystychna informacija. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/tr/tr_rik/tr_rik_u/op_vant_vt_u.htm (accessed 24 November 2018).
15. Chukhraj N.I. (2006). Loghistryčne obslughovuvannja. Ljviv : NU "Ljvivs'ka politehnika". (in Ukrainian)

УДК 656:03:072

Криворучко О.П.
аспірантНаціонального університету водного
господарства та природокористування

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE PRESENT ARTICLE ANALYZES THE CONDITION
OF THE UKRAINIAN TRANSPORT COMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан транспортного комплексу України. Розглянуто динаміку показників капітальних інвестицій. Проведено порівняння темпів росту капітальних інвестицій та ВВП. Визначено структуру джерел фінансування капітальних інвестицій. Наведено оцінку сектору «інфраструктура» України в Глобальному індексі конкурентоспроможності. Досліджено, що одними з головних проблем транспортної галузі є значний процент зносу основних засобів, фактично їх старіння та низький рівень інвестування в галузь, що зумовлює невідповідність послуг світовим стандартам. Наведено динаміку активу балансу за видом економічної діяльності. На підставі статистичних даних доходів, балансу розраховано фінансові показники за видом економічної діяльності.

Ключові слова: транспортна галузь, Глобальний індекс конкурентоспроможності, інфраструктура, коефіцієнт автономії, енергоефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние транспортного комплекса Украины. Рассмотрена динамика показателей капитальных инвестиций. Проведено сравнение темпов роста капитальных инвестиций и ВВП. Определена структура источников финансирования капитальных инвестиций. Проведена оценка сектора «инфраструктура» Украины в Глобальном индексе конкурентоспособности. Исследовано, что одними из главных проблем транспортной отрасли являются значительный процент износа основных средств, фактически их старения и низкий уровень инвестирования в отрасль, что приводит к несоответствию услуг мировым стандартам. Приведена динамика актива баланса по виду экономической деятельности. На основании статистических данных доходов, баланса рассчитаны финансовые показатели по виду экономической деятельности.

Ключевые слова: транспортная отрасль, Глобальный индекс конкурентоспособности, инфраструктура, коэффициент автономии, энергоэффективность.

ANNOTATION

It is determined that the transport system plays an important role in the functioning and development of the country's economy, ensuring the connection of production and consumption, is a catalyst for the activity of the economy and the flow of goods and material flows, supports the mobility of the workforce and satisfies the needs of the population in transportation.

The dynamics of capital investment indicators is considered. Comparison of growth rates of capital investments and GDP has been carried out. As for the sources of capital investment (total financing), the largest share is held by enterprises and organizations own funds – 62.6% in 2012 and 69.1% in 2017. The share of financing of foreign investors in 2012-2017 is insignificant – 2-3%. Comparison of the capital investments growth rate and GDP has been carried out. The structure of financing sources of capital investments is determined. During 2014-2018, the quality of infrastructure as a whole and rail infrastructure decreased 13th and 12th respectively, road quality assessment, port infrastructure and air transport infrastructure increased by 9, 14 and 7 positions, respectively. In general, it can be concluded that Ukraine's critically low position in the Global Infrastructure Competitiveness Index.

An assessment of Ukraine's "infrastructure" sector in the Global Competitiveness Index is presented. The article examines

the one of the main problems of transport industry is a significant percentage of depreciation of the main tools, in fact, their aging process and low investment in the industry. Thereby, causing inconsistency with world standards services. The dynamics of the balance sheet in terms of economic activity is presented. According to static data on the income of the balance, the financial indicators by the type of economic activities is calculated. Unless further applying of the preventive, stabilization and anti-crisis measures for the successful and rapid overcome the crisis and furthermore development of the industry.

Key words: transport industry, global competitiveness index, infrastructure, autonomy coefficient, energy efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Транспортна система відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки країни, забезпечуючи зв'язок виробництва й споживання, є каталізатором активності економіки та руху товарно-матеріальних потоків, підтримує мобільність робочої сили та задовольняє потреби населення у перевезеннях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні засади розвитку транспортної системи знайшли відображення в наукових роботах таких відомих учених, як: Є.М. Ахромкін, К.А. Андрющенко, М.Н. Бідняк, В.Г. Галабурда, П.Ф. Горбачов, А.О. Дергоусова, В.Л. Дикань, Д.В. Дорошкевич, Н.О. Іксарова, І.І. Кара, В.С. Козлов, О.П. Кравченко, Н.В. Кудрицька та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Капітальні інвестиції за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» у 2017 р. становили 37,9 млрд. грн., що на 17,1% більше, ніж у 2012 р. У загальній сумі капітальних вкладень капітальні інвестиції за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» у 2017 році становили 8,5%, причому за аналізований період спостерігається зменшення частки на 3,4 п. п., з 11,9% у 2012 р. до 8,5% у 2017 р., що у цілому оцінюється негативно.

Усього капітальні інвестиції у 2017 р. становили 448,5 млрд. грн., що на 64,1% більше, ніж у 2012 р. Тобто можна зробити висновок, що інвестиції за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» не знаходилися



Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій за 2012–2017 рр.



Рис. 2. Порівняння темпів росту капітальних інвестицій та ВВП



Рис. 3. Структура джерел фінансування капітальних інвестицій у 2012 та 2017 рр.

у сфері пріоритетних напрямів, оскільки темп росту капітальних інвестицій за 2012–2017 рр. за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» у 3,8 рази менше темпу росту загального обсягу капітальних інвестицій.

Динаміку капітальних інвестицій за 2012–2017 рр. наведено на рис. 2.

У складі джерел капітальних інвестицій (усього) фінансування найбільшу питому вагу займають власні кошти підприємств та організацій – 62,6% у 2012 р. та 69,1% у 2017 р. Частка фінансування іноземних інвесторів протягом 2012–2017 рр. незначна – 2-3%.

Отже, основними джерелами фінансування у 2017 р. є:

– власні кошти підприємств та організацій (прибуток, амортизаційні відрахування, накопичені грошові кошти) – 69,1%, частка даного джерела за аналізований період зросла на 6,5 п. п.;

– кошти місцевих бюджетів – 9,3%, частка даного джерела за аналізований період зменшилася на 6,1 п. п.;

– на інші джерела у 2017 р. припадало 21,6% та за аналізований період їхня частка зменшилася на 12,6 п. п. Причому частка кредитів та інших позик за 2012–2017 рр. зменшилася на 7,9 п. п. (з 14,5% у 2012 р. до 6,6% у 2017 р.).

Серед недоліків в управлінні капітальними інвестиціями можна виділити: неефективну амортизаційну політику (за рахунок штучного зниження термінів амортизації основних засобів відбувається немотивоване продовження термінів їх амортизації, тобто гальмування процесу їх оновлення); слабку інноваційну діяльність, що не дає змоги забезпечити галузь новітніми технологіями; недостатній контроль над використанням коштів. Транспортна галузь загалом задовольняє потреби економіки та населення в перевезеннях, однак рівень безпеки, ефективності, якості, енергоефективності та техногенне навантаження на навколишнє природне середовище не відповідають сучасним вимогам (табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок про зниження показників розвитку транспортної інфраструктури. Протягом 2014–2018 рр. оцінка якості інфраструктури у

цілому та залізничної інфраструктури знизилася на 13 та 12 позицій відповідно, оцінка якості доріг, портової інфраструктури та інфраструктури повітряного транспорту підвищилася на 9, 14 та 7 позицій відповідно. Загалом можна зробити висновок про критично низькі позиції України в Глобальному індексі конкурентоспроможності щодо інфраструктури.

Одними з головних проблем транспортної галузі є значний процент зносу основних засобів, фактично їх старіння та низький рівень інвестування в галузь. Усе це зумовлює невідповідність послуг світовим стандартам. Серед інших проблем у галузі транспорту можна виділити такі: низький рівень обслуговування населення транспортом, низька якість транспортних послуг, недостатня пропускна спроможність прикордонних пунктів пропуску, низький рівень розвитку транспортно-логістичних послуг, висока частка транспортних витрат у собівартості продукції.

Обсяг реалізованої продукції за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» протягом 2012–2017 рр. зріс на 105,7%, із 212,3 млрд. грн. у 2012 р. до 436,7 млрд. грн. у 2017 р. Причому значний ріст обсягу реалізованої продукції зафіксовано в останні два роки аналізованого періоду.

Діяльність суб'єктів господарювання у 2013–2015 та 2017 рр. збиткова, у 2012 та 2016 рр. – прибуткова (чистий прибуток у 2016 р. на 124% більше чистого прибутку 2012 р.).

Загальний обсяг активів за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр. зріс на 168,0%, із 341,8 млрд. грн. у 2012 р. до 916,0 млрд. грн. Однак у 2017 р. активи зменшилися на 26,1% порівняно з 2016 р.

Частка необоротних активів у 2017 р. порівняно з 2012 р. зросла на 15,5 п. п., із 66,4% у 2012 р. до 81,9% у 2017 р. Відповідно за даний період зафіксовано зменшення частки оборотних активів, що характеризує зменшення ліквідності, наявність проблем з оборотним капіталом суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність».

Таблиця 1

Оцінка сектору «інфраструктура» України в Глобальному індексі конкурентоспроможності

Індекси глобальної конкурентоспроможності (позиції України за основними складовими)	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
ІНФРАСТРУКТУРА	76	79	85	81
Транспортна інфраструктура	88	91	91	87
– якість усієї інфраструктури	75	82	88	88
– якість доріг	139	132	134	130
– якість залізничної інфраструктури	25	28	34	37
– якість портової інфраструктури	107	108	96	93
– якість інфраструктури повітряного транспорту	99	97	103	92

Джерело: складено за [7]

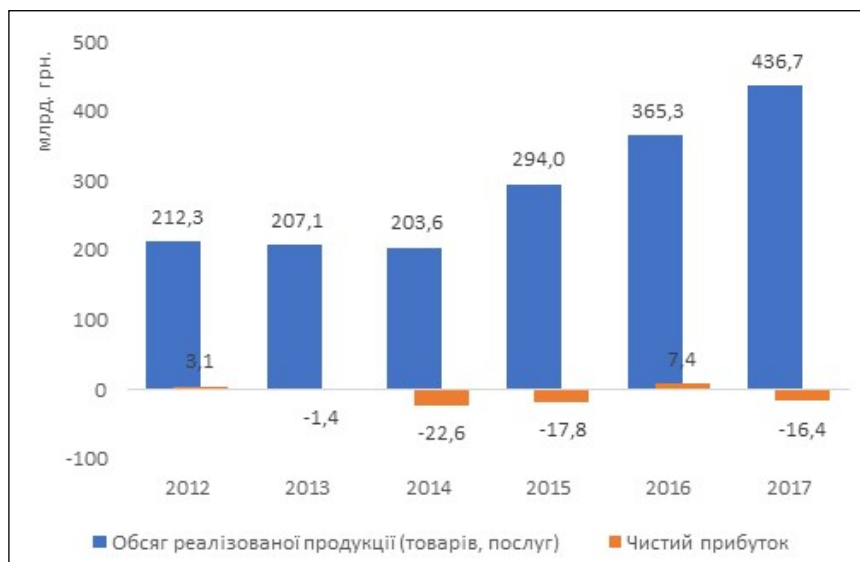


Рис. 4. Динаміка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) та чистого прибутку за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

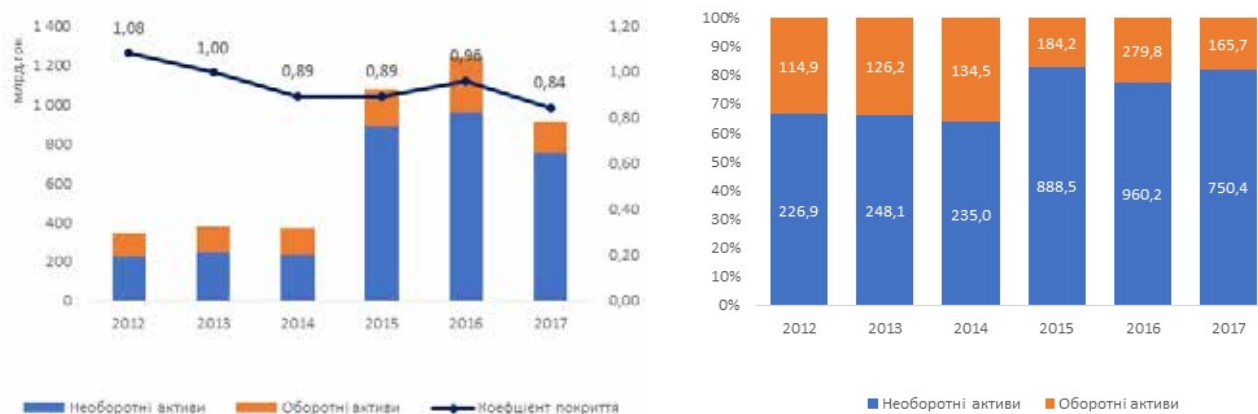


Рис. 5. Динаміка активу балансу за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

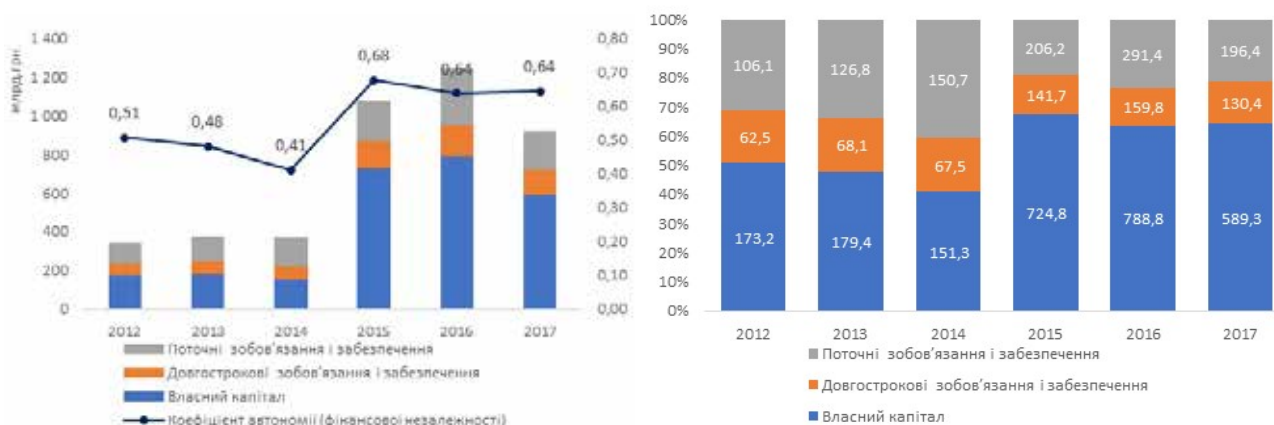


Рис. 6. Динаміка пасиву балансу за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

У складі пасивів суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» на кінець 2017 р. найбільшу частку займає власний капітал – 64,3%. Причому частка власного капіталу зросла на 13,6 п. п., що, з одного боку, оцінюється позитивно, оскільки свідчить про відносну фінансову незалежність суб'єктів господарювання, а з іншого – негативно, тому що свідчить про низький рівень кредитування (залучення інвестицій) у галузь. Відсутність належного фінансування галузі призводить до низької якості послуг, слабкого оновлення основних засобів, не дає змоги забезпечити галузь новітніми технологіями.

На підставі статистичних даних доходів, баланс розраховано фінансові показники за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність». Коефіцієнт автономії за 2012–2017 рр. зріс на 13 п. п., із 51% у 2012 р. до 64% у 2017 р. Тенденція показника – зростаюча. Ріст коефіцієнта автономії свідчить, що суб'єкти господарювання все більше покладаються на власні джерела фінансування та відносно зменшення залежності від кредиторів.

Фінансова стійкість визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів. Фінансово стійке підприємство – це підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити належний рівень запасів і витрат, кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами протягом аналізованого періоду нижче нормативного значення (10%) і взагалі за останні чотири роки має від'ємне значення, що у цілому оцінюється негативно, оскільки свідчить про проблеми з оборотним капіталом. Тенденція показника – спадаюча. Наявність власних оборотних активів (робочого капіталу), які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань, свідчить не лише про можливість платити борги, а й здатність здійснювати виробництво. Позитивною тенденцією зміни показника потрібно вважати збільшення. У нашому разі, навпаки, за останні шість років суттєво звузилася можливість обслуговування боргу та розширення обсягу виробництва (надання послуг).

Коефіцієнт покриття у 2017 р. становив 0,84 і зменшився порівняно з 2012 р. на 0,24 п. п., що менше мінімального нормативного рівня (1,00). Відповідність нор-

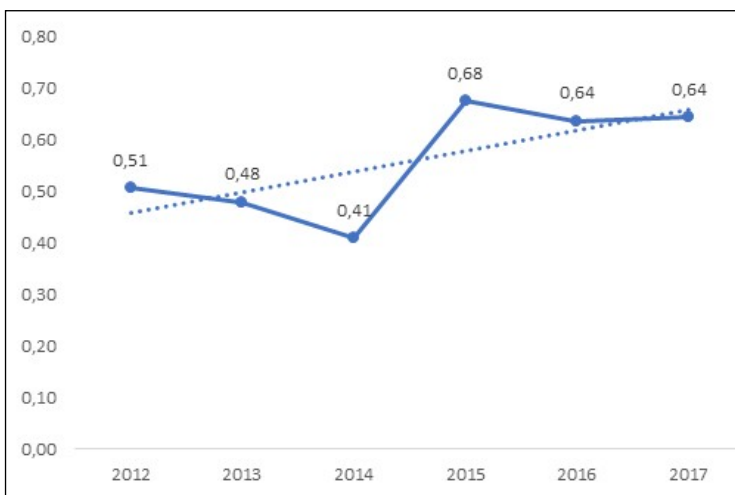


Рис. 7. Динаміка коефіцієнта автономії за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

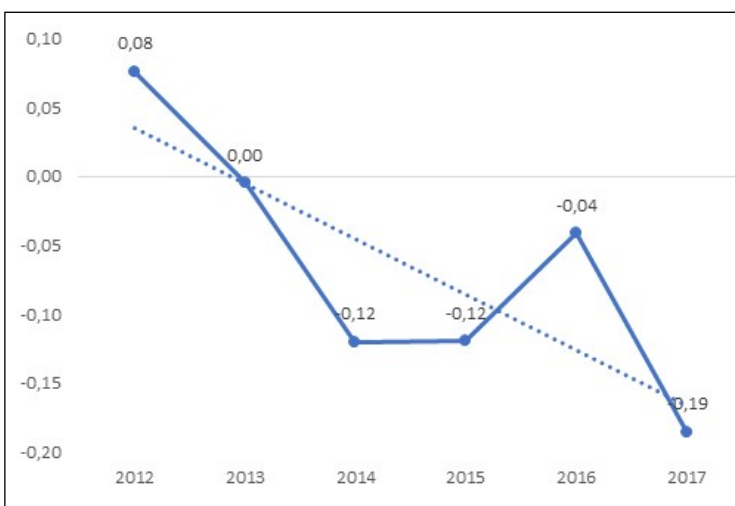


Рис. 8. Динаміка коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

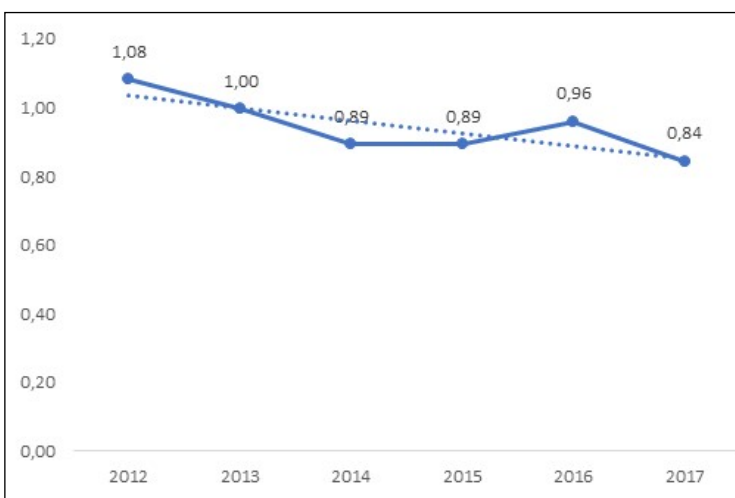


Рис. 9. Динаміка коефіцієнта покриття за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

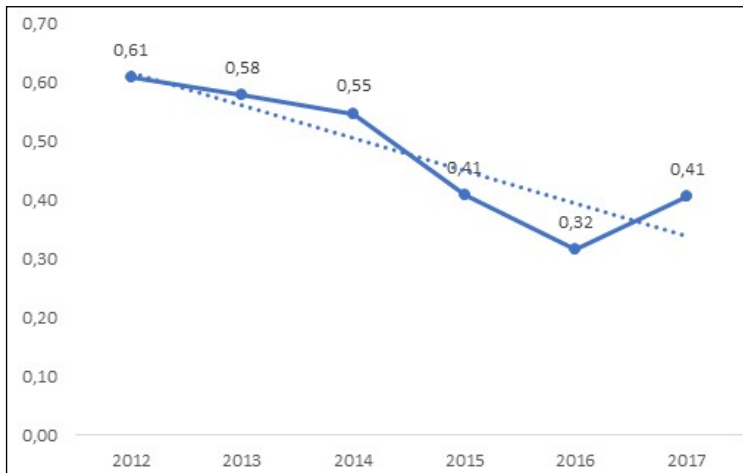


Рис. 10. Динаміка оборотності активів за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

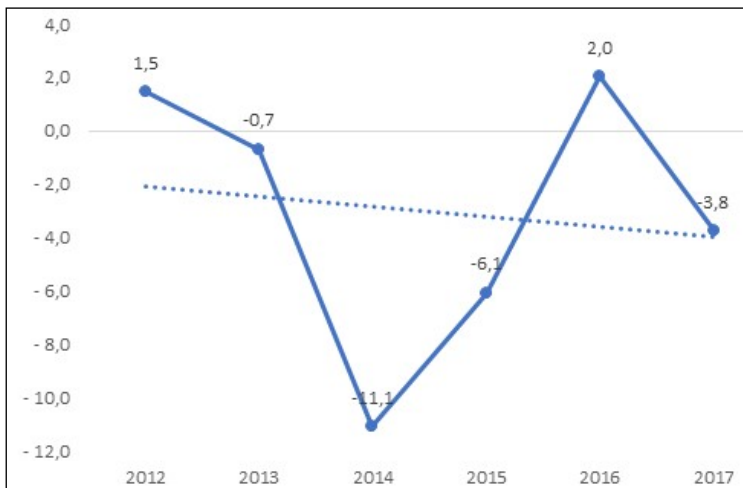


Рис. 11. Динаміка рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.



Рис. 12. Динаміка рентабельності власного капіталу за чистим прибутком за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» за 2012–2017 рр.

мативному рівню було зафіксовано у 2012–2013 рр., що у цілому оцінюється негативно. Тенденція показника – спадаюча, оскільки зменшення коефіцієнта покриття означає збільшення ризику неплатоспроможності та зниження ліквідності.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва і реалізації, та одержання відповідного ефекту у вигляді прибутку або скільки грошових одиниць реалізованої продукції (робіт, послуг) принесла кожна одиниця активу.

Коефіцієнт оборотності активів за 2012–2017 рр. зменшився на 0,20 п. п., із 0,61 у 2012 р. до 0,41 у 2017 р., це менше мінімального нормативного рівня (2,5), що у цілому оцінюється негативно, оскільки свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів, що потребує додаткового вкладення коштів та викликає погіршення платоспроможності. Тенденція показника – спадаюча.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком у 2017 р. становила -3,8% і на 5,3 п. п. менше рівня 2012 р. (1,5%). Слід відзначити «незначний» рівень рентабельності у 2012 та 2016 рр. та збитковість діяльності у 2013–2015 та 2017 рр., що у цілому оцінюється негативно, оскільки свідчить про зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Тенденція показника – спадаюча.

Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком у 2017 р. становила -2,8% і на 4,6 п. п. менше рівня 2012 р. (1,8%), що у цілому оцінюється негативно, оскільки свідчить про зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Також слід відзначити «незначний» рівень рентабельності у 2012 та 2016 рр. та збитковість діяльності у 2013–2015 та 2017 рр. Тенденція показника – спадаюча.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі дослідження економічних показників функціонування транспортної галузі України можна зробити висновок, що вони мають неоднозначну динаміку, що пов'язано із загальними кризовими економічними процесами в Україні. Проведений аналіз динаміки, структури та темпів приросту обсягів реалізації продукції (робіт, послуг), фінансових результатів та рентабельності підтвердив, що підприємства транспортної галузі є чутливими як до негативних, так і до позитивних змін в економічній ситуації. Незважаючи на

підвищення обсягів реалізації, більшість підприємств залишається збитковими. Якщо й надалі не застосовувати попереджуючі, стабілізаційні та запобіжні антикризові заходи для успішного і швидкого виходу з кризового стану та подальшого розвитку галузі, підприємства втратять усі шанси реалізувати свій транспортний потенціал, забезпечуючи якісну і своєчасну доставку експортних, імпорتنних і транзитних вантажів, та підняти галузь до нового рівня розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чередніченко О.Ю., Колесникова Н.М. Вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на розвиток транспортного комплексу України (на прикладі Південної залізниці та залізничних підприємств регіону). *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економіка»*. 2008. № 32. С. 62–67.
2. Карпан Т.С. Аналіз та сучасний стан міжнародних транспортних коридорів. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/karpan.htm
3. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/investoru.html>.
5. Командровська В.Є., Любезна І.І. Проблеми залучення іноземних інвестицій у транспортну інфраструктуру України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2015. Вип. 5. С. 61–66.
6. Дашкуєв М.А. Сучасний стан процесу інтеграції транспортно-логістичної системи України в європейський субрегіональний простір 2015. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-5_0-pages-133_140.pdf
7. Позиція України в рейтингу країн Світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 рр. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>

edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2

REFERENCES:

1. Cherednichenko O.Yu., Kolesnikova N.M. (2008). Influence of external and internal threats on the development of the transport complex of Ukraine (on the example of the Southern railway and railway enterprises of the region), *Bulletin of the Chernihiv State Technological University. The series "Economics"*. – 2008. – No. 32. – P. 62–67.
2. Karpan T.S. (2011). Analysis and current state of the international transport corridors URL: http://tourlib.net/statti_ukr/karpan.htm (Accessed 10 January 2019).
3. Website of the State Statistics Service of Ukraine (2019). Macroeconomic statistics available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Website of the Ministry of Infrastructure of Ukraine (2019). Draft National Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2030 available at: <https://mtu.gov.ua/content/investoru.html> (Accessed 3 January 2019).
5. Kondrovskaya V.Ye. (2015). Problems of attraction of foreign investments in transport infrastructure of Ukraine. *Scientific Herald of Uzhhorod National University: Series: International Economic Relations and World Economy / Heads*. Ed. M.M. Palinchak. – Uzhhorod: Helvetia Publishing House, 2015. – Vip. 5. – P. 61–66. Available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/12356> (Accessed 28 December 2018).
6. Dashkuyev M.A. (2015). Modern state of the process of integration of Ukraine's transport and logistics system into the European subregional space. Available at: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-5_0-pages-133_140.pdf (Accessed 29 December 2018).
7. The position of Ukraine in the rating of the countries of the world according to the index of global competitiveness (2018) available at: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (Accessed 29 December 2018).

УДК 351.862.4

Майстро Р.Г.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Полозова Т.В.***доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

AREAS OF IMPROVEMENT OF GOVERNMENT REGULATION ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність, складники та чинники економічної безпеки України. Визначено, що до загроз економічної безпеки України належать корупція, недосконалість концепції та системи економічної безпеки, низький рівень науково-технічного потенціалу, зростання рівня бідності, високий рівень безробіття, зростання «тіньового» сектору економіки, високий рівень корупції у державно-управлінській сфері, недосконалість законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики, низький рівень заробітної плати. Також загрозами економічній безпеці є низький рівень інвестиційних надходжень в економіку держави, ризики негативного впливу на національну економіку світових фондових, фінансових та валютних ринків, високий рівень зовнішнього боргу. Досліджено показники соціально-економічного розвитку України, які свідчать про те, що макроекономічні показники мають позитивну тенденцію зростання. Динаміка зміни більшості макроекономічних показників свідчить про збільшення, хоча й повільними темпами, рівня фінансово-економічної безпеки України. Запропоновано напрями вдосконалення державного регулювання економічної безпеки України в сучасних умовах.

Ключові слова: економічна безпека, державне регулювання економічної безпеки, макроекономічні показники, вдосконалення, національна економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность, составляющие и факторы экономической безопасности Украины. Определено, что к угрозам экономической безопасности Украины относятся коррупция, несовершенство концепции и системы экономической безопасности, низкий уровень научно-технического потенциала, рост уровня бедности, высокий уровень безработицы, рост «теневое» сектора экономики, высокий уровень коррупции в государственно-управленческой сфере, несовершенство законодательства в сфере экономических отношений и механизмов формирования экономической политики, низкий уровень заработной платы. Также угрозами экономической безопасности являются низкий уровень инвестиционных поступлений в экономику государства, риски негативного влияния на национальную экономику мировых фондовых, финансовых и валютных рынков, высокий уровень внешнего долга. Исследованы показатели социально-экономического развития Украины, которые свидетельствуют о том, что макроэкономические показатели имеют положительную тенденцию роста. Динамика изменения большинства макроэкономических показателей свидетельствует об увеличении, хотя и медленными темпами, уровня финансово-экономической безопасности Украины. Предложены направления совершенствования государственного регулирования экономической безопасности Украины в современных условиях.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государственное регулирование экономической безопасности, макроэкономические показатели, усовершенствование, национальная экономика.

ANNOTATION

The article deals with the essence, components and factors of economic security of Ukraine. It is determined that economic security is a state of national economy in which protection of national interests is ensured, resistance to internal and external threats, ability to develop and protect the vital interests of people, society and the state. Economic security is one of the components of national security, which also covers defense, energy, environmental security, and so on. It was investigated that the economic security components of the country include economic independence, stability and stability of the national economy, the ability to self-development and progress. It is determined that corruption, the imperfection of the concept and the system of economic security, the low level of scientific and technical potential, the growth of poverty, high unemployment, the growth of the "shadow" sector of the economy, the high level of corruption in the public administration, and imperfection of corruption are among the threats to Ukraine's economic security. legislation in the sphere of economic relations and mechanisms of formation of economic policy, low wages. Also, the threats to economic security are the low level of investment income in the state economy, the risks of negative impact on the national economy of world stock, financial and foreign exchange markets, and the high level of external debt. The indicators of socio-economic development of Ukraine have been researched, which testify that Ukraine's macroeconomic indicators have a positive tendency for growth. The dynamics of the change in most macroeconomic indicators indicates an increase, albeit at a slow pace, of the level of financial and economic security of Ukraine. The directions of improvement of state regulation of economic security of Ukraine in the modern conditions are proposed. It is determined that Ukraine's level of economic security requires huge investments and new jobs. During the last five years, positive steps have been taken in this direction. It was investigated that in the rating of the World Bank Doing business Ukraine for five years has risen to sixty one step. In 2018, laws were adopted that directly affect the improvement of the investment climate: on privatization; finally abolished the notorious currency decree, which was already 25 years old; currency law passed; about limited liability companies.

Key words: economic security, state regulation-economic security, macroeconomic indicators, improvement, national economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний рівень економічної безпеки України, неподоланність таких системних загроз, як корупція й тінізація економіки, нові виклики українському суспільству, що спричинені війною на сході країни та анексією Криму, цифровізація господарських

операцій засвідчують, що теоретико-методологічні положення у сфері економічної безпеки потребують удосконалення, а конкретні механізми її досягнення – підвищення ефективності. До того ж нормативно-правове, організаційне, інституційне забезпечення економічної безпеки Україні також не є досконалим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Численними є публікації з дослідження економічної безпеки країни, вивчення окремих її складників. Серед вітчизняних учених фундаторами даного наукового напрямку є Я. Жаліло, В. Гець, Я. Белінська, О. Собкевич та ін. Однак чимало питань стосовно напрямів удосконалення державного регулювання економічної безпеки України в сучасних умовах залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення напрямів удосконалення державного регулювання економічної безпеки України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна безпека – це такий стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави. Економічна безпека є однією зі складових частин національної безпеки, яка охоплює також оборонну, енергетичну, екологічну безпеку тощо [1].

До складників економічної безпеки країни належать:

1. Економічна незалежність.
2. Стійкість і стабільність національної економіки.
3. Здатність до саморозвитку і прогресу.

Економічна незалежність як складник економічної безпеки забезпечується через можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами та спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі. Стійкість і стабільність національної економіки передбачає захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих чинників. Спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни характеризує здатність до саморозвитку та прогресу.

Виходячи із ситуації в українській економіці, а також із тенденцій, які спостерігаються в процесі її реформування, можна виділити такі внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці України.

Внутрішні загрози:

- недосконалість концепції та системи економічної безпеки;

- низький рівень науково-технічного потенціалу;

- високий рівень зношеності матеріально-технічної бази багатьох економічних галузей;

- надто різка диференціація у доходах та споживанні населення, зростання рівня бідності, високий рівень безробіття;

- негативна, антисоціальна політика у сфері приватизації, що призводить до значного зниження вартості об'єктів приватизації;

- зростання «тіньового» сектору економіки;

- високий рівень корупції у державно-управлінській сфері;

- недосконалість законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики;

- низький рівень заробітної плати, відсутність мотивації до праці тощо.

Зовнішні загрози:

- низький рівень інвестиційних надходжень в економіку держави;

- значна частка сировинного експорту у зовнішньоекономічній діяльності та втрата традиційних ринків збуту;

- залежність України від імпорту продовольчих товарів, товарів повсякденного попиту, технологічної продукції стратегічного значення;

- скуповування іноземними фірмами підприємств України з метою усунення їх як із зовнішніх, так і внутрішніх ринків збуту;

- ризики негативного впливу на національну економіку світових фондових, фінансових та валютних ринків;

- високий рівень зовнішнього боргу тощо.

Для досягнення відповідного рівня економічної безпеки необхідне формування такої державної політики, що відповідає сучасним внутрішнім та зовнішнім викликам в Україні. У зв'язку із цим невідкладними завданнями для органів державного управління є забезпечення макроекономічної стабільності країни шляхом підвищення стійкості фінансового сектору, відновлення економічної активності суб'єктів господарювання, підвищення споживчої активності та поліпшення споживчих очікувань домогосподарств [4].

Аналіз останніх показників соціально-економічного розвитку України, які оприлюднено Державним комітетом статистики України (за підсумками січня-листопада 2018 р.), свідчить про те, що макроекономічні показники України мають позитивну тенденцію зростання (табл. 1 та 2).

Динаміка зміни більшості вищенаведених макроекономічних показників свідчить про збільшення, хоча й повільними темпами, рівня фінансово-економічної безпеки України.

Так, аналіз даних таблиць свідчить, що відбулося підвищення таких показників, як номінальна та реальна заробітна плата. Реальний ВВП у третьому кварталі 2018 р. зріс на 2,8%, також відбулося зростання величини інвестицій, обсягу промислової та сільськогосподарської продукції. Негативними є переважання імпорту над експортом та наявність високої інфляції, що

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку України [2]

Показники	Фактично за січень-листопад 2018 р.	Темпи зростання (зниження), %			
		листопад 2018 р. до		січень-листопад 2018 р. до січня-листопада 2017 р.	січень-листопад 2017 р. до січня-листопада 2016 р.
		жовтня 2018 р.	листопада 2017 р.		
Середньомісячна заробітна плата одного працівника : номінальна, грн	8711	99,4	122,5	125,3	137,1
реальна, %	x	98,0	111,4	112,8	119,1
Заборгованість із виплати заробітної плати – усього ¹ , млн. грн	2819,4	97,8	109,2	x	128,8
Кількість зареєстрованих безробітних на кін. періоду, тис. ос.	301,0	x	97,4	x	x
Індекс споживчих цін	x	101,4	110,0	111,1	114,5
Індекс цін виробн. пром. продукц.	x	101,7	116,5	117,8	127,5
Обсяг реалізованої промислової продукції ² , млн. грн	2030482,6	x	x	x	x
Індекс промислової продукції	x	97,9	99,1	101,6	100,5
Обсяг сільськогосподарської продукції, млн. грн	713705,0	x	x	x	x
Індекс сільськогосподарської продукції	x	20,7	92,4	108,2	97,2
Обсяг виконаних будівельних робіт, млн. грн	114982,7	x	x	x	x
Індекс будівельної продукції	x	100,4	101,1	106,3	126,5
Експорт товарів та послуг, млн. дол.	38797,82	116,63	110,14	110,32	120,92
Імпорт товарів та послуг, млн. дол.	46747,62	109,23	122,44	117,02	128,02
Сальдо (+, -), млн. дол.	-7949,82	x	x	x	x
Оборот роздрібною торгівлю, млн. грн	829363,4	101,2	105,6	106,2	108,0
Вантажооборот, млн. т/км	303747,7	96,6	92,7	97,0	106,1
Пасажирооборот, млн. пас. км	96140,8	92,7	102,0	105,4	107,8

Примітка. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. 1 Станом на 1 грудня, 2 Дані за січень-жовтень, 3 Жовтень 2018 р. у % до вересня 2018 р., 4 Жовтень 2018 р. у % до жовтня 2017р.

Таблиця 2

Основні макроекономічні показники розвитку України [2]

Показники	Січень-листопад 2018 р.
<i>До відповідного періоду попереднього року:</i>	
Реальний ВВП (IV квартал 2018 р.)	+2,8%
Обсяг промислової продукції	+1,6%
Валова продукція сільського господарства	+8,2%
Капітальні інвестиції (січень-вересень 2018 р.)	+19,9%
Експорт товарів та послуг (9 місяців 2018 р.)	+9,3%
Імпорт товарів та послуг (9 місяців 2018 р.)	+15,0%
Оборот роздрібною торгівлі	+6,2%
Реальний наявний дохід населення (III квартал 2018 р.)	+ 10,0%
Реальна заробітна плата	+ 12,8%
<i>Листопад до грудня попереднього року:</i>	
Індекс цін виробників промислової продукції	+ 8,9%
Індекс споживчих цін	+ 14,6%

відображена індексом промислових цін (+8,9%) та індексом споживчих цін (+14,6%).

Однак наявні темпи росту в 2018 р. не задовольняють вимог сучасної економіки для досягнення необхідного рівня економічної безпеки держави. Механізм державного управління фінансово-економічною безпекою України в сучасних умовах потребує не тільки застосування, а й відповідного вдосконалення за такими напрямками [3; 4]:

1. Забезпечення прийняттого рівня інфляції (до 10%) та збереження низької інфляційного середовища шляхом:

- запобігання різким валютно-курсовим коливанням;
- зниження процентних ставок як складника витрат на виробництво продукції та надання послуг;
- використання практики держзамовлення та формування державних резервів для впливу на ринкову кон'юнктуру;
- заохочення конкуренції у сфері роздрібною торгівлі та недопущення монополізації роздрібних ринків;
- здійснення прозорої та контрольованої тарифної політики;
- стимулювання видів економічної діяльності, пов'язаних з імпортозаміщенням та енергозбереженням.

2. Збереження валютно-курсової стабільності, припинення панічних очікувань та валютних спекуляцій шляхом:

- підвищення прозорості процесу курсування завдяки регулярному оприлюдненню середньострокового плану дій НБУ у сфері валютної політики та звітування про його ефективність;
- диверсифікації складу міжнародних резервів НБУ;
- удосконалення важелів нейтралізації спекулятивних настроїв на готівковому валютному ринку;
- подальшого розвитку й упровадження в обіг інструментів страхування валютних ризиків;

- концентрації зусиль на зниженні доларизації грошового обігу та збільшенні частки безготівкових розрахунків [4].

3. Підвищення стійкості банківської системи та активізація кредитування шляхом:

- розвитку інструментів рефінансування та управління ліквідністю банківської системи на основі зміцнення ринкових засад функціонування міжбанківського кредитного ринку;
- визначення стратегії діяльності державних фінансових установ і організацій, у формуванні капіталу яких взяла участь держава;
- підвищення прозорості діяльності банківської системи (розвиток кредитних бюро, рейтингових агенцій та запровадження вимоги до обов'язкового рейтингування тощо);
- усунення накопичених дисбалансів банківських активів і пасивів (термінових і валютних), вирішення проблеми «поганих» активів;
- диверсифікації внутрішньої ресурсної бази банків;
- законодавчого врегулювання колекторської діяльності;
- створення єдиної державної інформаційної системи зі збору, накопичення та оброблення даних щодо кредитної історії позичальників (Державного реєстру кредитних історій) для зниження ризиків процесу кредитування.

4. Стабілізація українського фінансового ринку та протидія депресивним тенденціям шляхом:

- зниження регулятивних витрат і сприяння розвитку конкурентних засад фінансового ринку;
- стимулювання процесів капіталізації та консолідації;
- розширення внутрішнього попиту на довгострокові інвестиційні фінансові інструменти, насамперед за рахунок залучення до обігу заощаджень населення (шляхом випуску акцій, корпоративних облігацій, розвитку механізмів страхування та гарантування тощо);
- створення механізмів протидії спекулятивному впливу внаслідок припливу коштів нерезидентів;

- спрямування систем розкриття інформації та регулювання на виявлення та мінімізацію ризиків, властивих позабіржовим фінансовим продуктам і сегментам ринку;

- формування нормативно-законодавчої бази для виявлення, кваліфікації та запобігання неліцензованій діяльності на фінансовому ринку («фінансові піраміди», безліцензійні керуючі компанії, брокери та ін.) [4].

Для досягнення високого рівня економічної безпеки Україна потребує колосальних інвестицій і нових робочих місць. За останні п'ять років відбулися позитивні кроки у цьому напрямі.

Так, у рейтингу Всесвітнього банку Doing business Україна за п'ять років піднялася на 61 сходинку. У 2018 р. прийнято закони, які безпосередньо впливають на поліпшення інвестиційного клімату: про приватизацію; про валюту; про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю; нарешті скасовано сумнозвісний валютний декрет, якому було вже 25 років.

Інвестори помітили результати антикорупційної стратегії, такі як впровадження ProZorro, яку визнали найпрозорішою у світі системою державних закупівель; електронне автоматичне відшкодування ПДВ; очищення від корупції газового сектору; початок створення Вищого антикорупційного суду тощо. У шість мільярдів доларів щорічно оцінюють експерти економічний ефект від цих антикорупційних заходів [3].

Отже, є надія, що іноземні інвестори вірять у перспективу нашої країни і створюють тут нові робочі місця. Це позитивна тенденція, яку необхідно посилити. Один із таких кроків – необхідність ухвалення закону про податок на виведений капітал, який підтримує саме українського виробника та стимулює вкладати у виробництво. Також на часі є прийняття законів про концесії, про процедуру банкрутства, про бізнес-омбудсмена, про посилення персональної відповідальності працівників контролюючих органів.

Окрім того, ефективне управління економічною безпекою України в сучасних умовах потребує вдосконалення за такими напрямками:

1. Дерегуляція підприємницької діяльності та мотивація бізнесу до розвитку.

2. Розвиток внутрішнього ринку та стимулювання імпортозаміщення.

3. Створення інвестиційно привабливого середовища та стимулювання інвестиційної діяльності за допомогою системи взаємоузгоджених дій у площині грошово-кредитного, фіскального, організаційно-управлінського регулювання.

4. Оптимізація фіскальної політики в умовах жорстких бюджетних обмежень.

5. Сприяння експортерам та зміцнення їхньої конкурентоспроможності [3–5].

Слід зазначити, що для досягнення необхідного рівня економічної безпеки України необхідне посилення уваги відповідних органів державного управління до спрямування акумульованих у державному бюджеті України коштів на цілі переважно економічного розвитку

та забезпечення фінансового його складника, проведення дієвих економічних та адміністративних реформ, пов'язаних із детінізацією економіки та боротьбою з корупцією [4].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, для забезпечення економічного зростання економіки України та досягнення необхідного рівня економічної безпеки необхідне здійснення стимулюючої монетарної політики держави, збільшення розмірів кредитування реального сектору економіки, особливо довгострокового. Пріоритетним напрямом підвищення економічної безпеки є створення сприятливих умов для притоку інвестицій в економіку України, що пов'язано з поліпшенням кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної політики. Уряд України повинен зосередити увагу на внутрішніх реформах, які допоможуть вирішити проблеми з корупцією та монополізацією ринків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз національної економіки. Економічна безпека: сутність, чинники, критерії. URL: <https://library.if.ua/book/62/4501.html> (дата звернення: 05.01.2019).
2. Основні макроекономічні показники за січень-листопад 2018 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.01.2019).
3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. URL: <https://www.president.gov.ua/news/poslannya-prezidenta-ukrayini-do-verhovnoyi-radi-ukrayini-pr-49726/> (дата звернення: 12.01.2019).
4. Майстро С.В. Напрями удосконалення механізму державного управління фінансово-економічною безпекою України в сучасних умовах. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. Вип. 1. Ч. 46. С. 210–218.
5. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності. Київ, 2012. С. 1–43.

REFERENCES:

1. Analiz natsionalnoi ekonomiky. Ekonomichna bezpeka: sutnist, chynnyky, kryterii. URL: <https://library.if.ua/book/62/4501.html> (data zvernennia: 5.01.2019).
2. Osnovni makroekonomichni pokaznyky za sichen-lystopad 2018 roku. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 9.01.2019).
3. Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshche Ukrainy v 2018 rotsi: Shchorichne Poslannia Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy URL: <https://www.president.gov.ua/news/poslannya-prezidenta-ukrayini-do-verhovnoyi-radi-ukrayini-pr-49726/> (data zvernennia: 12.01.2019).
4. Maistro S.V. (2015). Naprjamy udoskonalennja mekhanizmu derzhavnogho upravlinnja finansovo-ekonomichnoju bezpekoju Ukrajinu v suchasnykh umovakh [Areas of improvement of state management of financial and economic security of Ukraine in modern conditions]. Aktualni problemy derzhavnogho upravlinnja, vol. 1, no. 46, pp. 210–218.
5. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen (2012). Perspektyvy ekonomiky Ukrajinu v umovakh globalnoji makroekonomichnoji nestabilnosti. [Prospects of the Ukrainian economy in the conditions of global macroeconomic instability]. Kyiv : NISD.

УДК 164:338.439.62:339.564

Потапова Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці
Вінницького національного аграрного університету

Андрущенко А.О.
студентка факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК В АГРОЛОГІСТИЦІ УКРАЇНИ

STATE REGULATION OF EXPORTS SUPPLY IN UKRAINE AGRO-AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено висвітленню актуальних питань міжнародної агрологістики в контексті державного регулювання експортних поставок продукції сільського господарства та формування митно-тарифної системи. На основі досліджень виявлено основні складники, на яких базується політика тарифно-митного регулювання експортних поставок сільськогосподарської продукції та формуються міжнародні ланцюги поставок в агрологістиці. Проведено аналіз структури експорту сільськогосподарської продукції та змін її складників за основними видами рослинництва та тваринництва. Отримані результати дали змогу сформулювати висновки щодо сировинної орієнтації експорту сільськогосподарських культур та його переорієнтації на збут продукції переробки, а також розвиток логістики експортних поставок м'яса.

Ключові слова: агрологістика, експортно-імпорتنі операції, митний тариф, митно-тарифне регулювання, продукція сільського господарства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам международной агрологистики в контексте государственного регулирования экспортных поставок продукции сельского хозяйства и формирования таможенно-тарифной системы. На основе исследований выявлены основные составляющие политики таможенно-тарифного регулирования экспортных поставок сельскохозяйственной продукции и формирования международных цепей поставок в агрологистике.

Проанализирована структура экспорта сельскохозяйственной продукции и изменений ее состава по видам растениеводства и животноводства. Полученные результаты позволили сформулировать выводы относительно сырьевой ориентации экспорта сельскохозяйственных культур и его переориентации на сбыт продукции переработки, а также развитие логистики экспортных поставок мяса.

Ключевые слова: агрологистика, экспортно-импортные операции, таможенный тариф, таможенно-тарифное регулирование, продукция сельского хозяйства.

ANNOTATION

The article is devoted to the coverage of topical issues of international agro-logistics in the context of state regulation of export deliveries of agricultural products and the formation of a customs-tariff system. On the basis of researches revealed the basic components on which the policy of tariff-customs regulation of export deliveries of agricultural products is based and international supply chains in agglomeration are formed.

The statement is based on the compliance of agrarian enterprises with the requirements of globalization and integration processes by introducing mechanisms adapted to the current trends of the world market. The main element of forming the ways of integrating the Ukrainian agro-logistics system into the world system of trade logistics is the interaction and formation of partnership relations with foreign companies.

The chain of agrologistics within the framework of the interaction of the producer – the processing industry is investigated.

The analysis of export-import deliveries in this chain has allowed to reveal the main guidelines of international agro-logistics for the most widespread commodity groups of food products. Adaptation of agrologistics to the system of foreign economic activity of the state takes place within the limits of regulatory actions of the state. The legislation of Ukraine defines the regulation of foreign trade through the application of customs tariff and non-tariff measures. The agricultural products and products of the food industry make up the majority in commodity exports of Ukraine, the changes in the structure of which allowed to identify commodity positions with the largest weighting factor.

The analysis of the structure of export of agricultural products and changes in its components in the main types of crop and livestock production have been carried out. It was established that the basis of export of agricultural crops are cereals and oilseeds, as well as sunflower oil. The conducted evaluation of the structure of meat exports showed that in the logistic flow of the largest component is poultry meat. The obtained results allowed to form conclusions about the raw orientation of export of crops and its reorientation on the sale of products of processing, as well as the development of logistics of export deliveries of meat.

Key words: agro-logistics, export-import operations, customs tariff, customs-tariff regulation, agricultural products.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Затребуваність агрологістики підприємствами АПК зумовлена об'єктивною необхідністю досягнення синергетичного ефекту управління ланцюгами поставок продукції та використання механізмів їх адаптації до зовнішніх ринків. Організація ресурсного забезпечення сільськогосподарських виробників за умови мінімізації релевантних витрат дає можливість підприємствам АПК збільшити прибутки та результативність діяльності.

В умовах зростаючої глобалізації та інтеграції найважливішим завданням галузей економіки є слідування сучасним тенденціям світового ринку з урахуванням особливостей міжнародного досвіду. У зв'язку із цим пошук взаємодії та формування партнерських відносин з іноземними компаніями набуває актуальності й породжує нові проблемні питання. Одним із таких є пошук шляхів інтеграції української системи аграрної логістики до світової системи торговельної логістики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У науковій літера-

тури за останні роки з'явилася велика кількість публікацій, які характеризують виробництво та збут сільськогосподарської продукції, потокові процеси постачання. Серед них – праці теоретико-методологічного та практичного напрямку, зокрема авторів: О.П. Антонюк [1], О.О. Білоус [2], О.В. Дьяченко [3], С.В. Качуровського [5], О.Є. Нездойминої [12], О.В. Шматок [12], Н.А. Потапової [9], А.В. Церковної, Н.М. Столбуненко [10].

Основними сферами застосування логістики в сільському господарстві є запаси і транспорт. Управлінням транспортом та запасами люди займаються від зародження цивілізованих відносин. Важливим об'єктом вивчення в логістиці є поняття «потік», який зумовлює універсальність використання логістичних принципів.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми полягає у виокремленні основних складників, на яких базується політика тарифно-митного регулювання експортних поставок сільськогосподарської продукції та формуються міжнародні ланцюги поставок в агрологістиці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження основних елементів державного регулювання експортних поставок сільськогосподарської продукції в агрологістиці України та їхнього впливу на експортно-імпорتنі операції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для здійснення регулювання зовнішньоторговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних та адміністративних методів відповідно до законодавства України, яким закріплено можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. За допомогою митно-тарифного регулювання більшість країн світу вирішує питання не тільки поповнення державного бюджету та захисту національного виробника, а й питання економічної безпеки країни.

Митно-тарифні міри – це сукупність економічних, правових та організаційних заходів, які здійснюються в установленому чинним законодавством порядку державними органами, які спрямовані на регулювання зовнішньоторговельної діяльності. В основу реалізації митно-тарифного регулювання покладено застосування митного тарифу [2].

Єдиний митний тариф – це систематизований склад ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі країни.

В Україні, відповідно до ст. 7 Закону «Про єдиний митний тариф», застосовуються такі види мита:

- адвалерне, нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом;
- специфічне, нараховується в установленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;

– комбіноване, яке поєднує специфічне та адвалерне мита.

Наступним методом регулювання експортно-імпорتنих операцій, який останнім часом застосовує Україна, у тому числі й до країн – членів СОТ, є нетарифні обмеження. Нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, заборони) використовуються для регулювання експорту.

Засоби нетарифного регулювання впливають на товаропотоки та підвищують ціну іноземних товарів, які потрапили на національний ринок, перешкоджають споживанню, збуту іноземних товарів на національному ринку та кількісно обмежують або забороняють увіз, вивіз товарів. Нині державою встановлено такі заходи нетарифного регулювання переміщення товарів через митний кордон України: квотування; ліцензування; видача дозволів і встановлення заборон; сертифікація; встановлення граничних мінімальних цін; застосування акцизних марок [2].

Важливість удосконалення митного регулювання як складової частини системи державного управління визначається необхідністю створення адекватного регулювання ЗЕД. Заходи митно-тарифної політики мають бути спрямовані на вирішення завдань модернізації та підвищення конкурентоспроможності українських галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва, які в перспективі могли б сформувані експортний потенціал національної економіки, а також слугувати цілям забезпечення економічної безпеки держави. Для дієвості системи заходів нетарифного регулювання ЗЕД в Україні, необхідно забезпечити її ефективне функціонування через гармонізацію економічного, інституційного та законодавчого складників з урахуванням національних інтересів, з акцентом у бік національного товаровиробника та споживача, їх підтримки і захисту [3].

Провідне місце у товарному експорті сьогодні займає продукція агропродовольчого комплексу, до якого входять харчова промисловість та сільське господарство. Аграрний сектор України має високий виробничий потенціал, реалізувати який можливо завдяки запровадженню не тільки нових технологій виробництва, переробки та зберігання продукції, а й ефективної системи управління реалізаційними процесами, які побудовані за прозорістю та відкритою схемою ціноутворення в агрологістичних ланцюгах поставок [8]. Більшість сільськогосподарської продукції є експортоорієнтованою. Основні імпортери сільськогосподарської продукції в Україну наведені в табл. 1.

Аграрний сектор України є одним із ключових і має довгострокові перспективи. Україна сьогодні вважається у світі одним із найкращих експортерів, що в умовах зростання світового попиту на харчування дає шанс завоювати та утримати позиції на світовому ринку продовольства. За розрахунками Організації з економічного співробітництва та розвитку і Продовольчої та сільськогосподарської організації

ООН (ФАО), у найближчі десять років світові ціни на пшеницю, олію і молоко зростуть на 15-45%. Ще більше зростатиме попит на м'ясо, особливо в Китаї, Індії та інших країнах, що швидко розвиваються [12].

За обсягами експорту соняшникової олії на світовий ринок вона Україна посідає перше місце (54-56%), а пшениці – шосте місце серед світових експортерів.

Україна досить динамічно завоює зовнішні ринки та розширює експорт продукції агропродовольчого комплексу (табл. 2).

Основою експорту агропродовольчої продукції як із погляду масштабів експорту, так і розміру додатного сальдо займають дві товарні групи: продукти рослинного походження та жири й олії рослинного або тваринного походження.

За останні роки в Україні значно зріс товарний потік реалізованої сільськогосподарської продукції рослинництва (табл. 3).

Із наведених даних видно, що в 2017 р. порівняно з 2015 р. зросли обсяги реалізації пшениці, жита, проса, крупи, крупки та гранул зернових культур, насіння соняшника та олії

Таблиця 1

Обсяги торгівлі України з імпортерами сільськогосподарської продукції за країнами світу, 2015–2017 рр., млн. дол. США

№	Країна-імпортер	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Нідерланди	905,7	995,3	1676,1
2	Угорщина	909,7	1053,1	1326,4
3	Іспанія	1043,6	1004,5	1260,1
4	Німеччина	1328,7	1423,7	1754,2
5	Індія	1444,1	1903,1	2205,7
6	Польща	1977,3	2200,0	2724,6
7	Італія	1979,8	1929,6	2469,5
8	Єгипет	2079,8	2266,5	1831,3
9	Китай	2399,1	1832,5	2039,3
10	Туреччина	2771,8	2049,1	2519,1

Джерело: складено авторами за даними [4, с. 20–22]

Таблиця 2

Товарна структура експорту сільськогосподарської продукції в Україні, 2015–2017 рр., млн. дол. США

№	Назва товару	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. до 2015 р.	
		Млн. дол.	%	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%
1	Живі тварини, продукти тваринного походження	823,4	5,7	775,0	5,1	1108,8	6,2	285,4	8,9
2	Продукти рослинного походження	7971,5	54,7	8093,7	53	9215,7	52	1244,2	39
3	Жири та олії рослинного або тваринного походження	3299,8	22,7	3963,0	25,9	4605,7	25,9	1305,9	40,9
4	Готові харчові продукти	2468,4	16,9	2450,1	16,0	2826,7	15,9	358,3	11,2
	Всього	14563,1	100	15281,8	100	17756,9	100	3193,8	100

Джерело: складено авторами за даними [4, с. 25–29]

Таблиця 3

Реалізація продукції рослинництва, 2015–2017 рр., млн. дол. США

№	Назва продукції	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2015 р.	
					(+/-)	%
1	Пшениця	2238,2	2717,5	2759,1	520,9	123
2	Жито	3,0	0,9	3,9	0,9	130
3	Ячмінь	768,5	665,9	710,6	-57,9	92
4	Овес	7,4	5,7	1,7	-5,7	22
5	Кукурудза	3002,5	2653,2	2988,9	-13,6	99
6	Рис	0,9	0,6	0,6	-0,3	67
7	Гречка	0,9	0,3	0,3	-0,6	33
8	Просо	11,9	15,6	12,6	0,7	106
9	Крупи, крупки та гранули зернових культур	7,5	8,8	8,2	0,7	109
10	Насіння соняшника	20,9	75,5	29,7	8,8	142
11	Олія соняшникова	3021,3	3702,4	4290,7	1269,4	142

Джерело: складено авторами за даними [4]

Таблиця 4

Реалізація продукції тваринництва, 2015–2017 рр., млн. дол. США

№	Назва продукції	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2015 р.	
					(+/-)	%
1	Яловичина свіжа, охолоджена або морожена	84,0	82,8	117,7	33,7	140
2	Свинина свіжа, охолоджена або морожена	54,7	5,1	10,5	-44,2	19
3	М'ясо і харчові субпродукти свійської птиці	226,7	292,5	389,6	162,9	172
4	Риба свіжа, охолоджена або морожена	2,5	2,2	1,9	-0,6	76
5	Молоко та молочні продукти	112,8	96,0	119,3	6,5	106
6	Масло вершкове та інші молочні жири	29,9	30,4	129,8	99,9	434
7	Сири	34,9	9,1	32,5	-2,4	93

Джерело: складено авторами за даними [4]

соняшникової, що зумовлено їх експортною орієнтацією та підвищеним попитом галузі переробки. Більш повільно протягом цих років відбувалося зростання експорту продукції тваринництва (табл. 4). Статистичні дані показують, що експорт яловичини зріс у 1,4 рази, м'яса і харчових субпродуктів свійської птиці – у 1,7 рази, молока та молочних продуктів – у 1,1 рази, масла вершкового – у 3,3 рази. Сировинна база та попит на ці види продукції свідчать про значні перспективи розширення експорту. Разом із тим експорт свинини, свіжої риби та сирів не показує позитивної динаміки, а спостерігається значний спад, який зумовлений низьким рівнем конкурентоздатності та недостатніми масштабами виробництва.

Сьогодні одним із напрямів поліпшення економічної ефективності експорту аграрної продукції, яка має переважно сировинний характер, є зростання обсягів виробництва та зовнішньої торгівлі с.-г. культурами, які належать до категорії нішевих.

Так, для сорго і проса рівень експортних цін є зіставним із цінами для пшениці, кукурудзи або ячменю, а гречка, гірчиця та деякі інші культури є значно дорожчими. Збільшення площ та освоєння технологій вирощування цих культур з економічного погляду принесє аграріям перспективу збільшення виручки та збільшення можливостей хеджування ризиків. Льон олійний може стати серед агровиробників популярною для вирощування культурою, адже він має великий експортний потенціал.

Для України існують також значні перспективи збільшення експорту м'яса птиці. До 2018 р. світове виробництво м'яса птиці зростатиме в середньому на 14,1 млн. т. За останні шість років Україна збільшила виробництво бройлерів у 20 разів. Ця галузь інтенсивно розвивається й орієнтована на експорт [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сектор сільського господарства потребує досконалого дослідження у напрямі логістичних про-

цесів, аналіз яких неможливий без визначення системних характеристик. Виявлення таких характеристик дає змогу сформулювати основу для формалізованого опису загального критерію ефективності логістичної системи, функціонування якої невід'ємно пов'язане з імовірним отриманням прибутків унаслідок оптимізації ланцюгів поставок в агроформуваннях – від виробництва сировини до виготовлення кінцевого продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк О.П. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2014. № 3(23). С. 27–32.
2. Білоус О.О. Правове регулювання експортно-імпорتنних операцій в Україні. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-in/irbis_nbuv/cgiirbis_64 (дата звернення: 20.11.2018).
3. Дьяченко О.В. Національні регулятори зовнішньоекономічної діяльності України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 5. Т. 1. С. 76–79.
4. Зовнішня торгівля України. Статистичний щорічник за 2017 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztu_2017.pdf (дата звернення: 10.11.2018).
5. Качуровський С.В. Оцінка локальних критеріїв складської логістики сільськогосподарських підприємств у Вінницькій області. *Економіка, фінанси, менеджмент*. 2017. № 8. С. 174–182.
6. Нездойминова О.Є. Розвиток експорту аграрної продукції в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 108–112. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/18.pdf (дата звернення: 18.10.2018).
7. Потапова Н.А. Перспективи розвитку розподільчої логістики АПК. *Економіка, фінанси, менеджмент*. 2017. № 9. С. 87–99.
8. Потапова Н.А. Формування підсистеми управління взаємодією з клієнтами у збутовій агрологістиці аграрних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. *Логістика*. 2017. № 863. С. 150–158.
9. Столбуненко Н.М., Церковна А.В. Особливості та перспективи розвитку зернової логістики в Україні. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. Т. 16. Вип. 2(36). URL: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE>

- D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/115204-244467-1-PB.pdf (дата звернення: 24.10.2018).
10. Шматок О.В. Перспективи інтеграції української аграрної логістики у міжнародну торгівлю логістики. URL: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/gt_2014_27_33.pdf (дата звернення: 15.10.2018).
-
- REFERENCES:**
1. Antonyuk O.P. (2014). Analiz struktury eksportu agroproduktov choyi produkciyi. *Ekonomika harchovoyi promyslovosti*, vol. 23, no. 3, pp. 27–32.
 2. Bilous O.O. Pravove reguluvannya eksportno-importnyh operacij v Ukraini. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-in/irbis_nbuv/cgiirbis_64 (accessed 20 November 2018).
 3. D'yachenko O.V. (2015). Nacionalni regulyator` zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti Ukrainy. *Visnyk Hmelnyckogo nacionalnogo universytetu*, vol. 1, no. 5, pp.76–79.
 4. Zovnishnya torgivlya Ukrainy. Statystychnyj shhorichnyk za 2017 r. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztu_2017.pdf (accessed 10 November 2018).
 5. Kachurovskiy S.V. (2017). Ocinka lokalnyh kryteriyiv skladskoyi logistyky silskogospodarskyh pidpryemstv u Vinnyckij oblasti. *Ekonomika, finansy, menedzhment*, no. 8, pp. 174–182.
 6. Nezdoydynoga O.E. (2017). Rozvytok eksportu agrarnoyi produkciyi v Ukraini. *Ekonomika i suspilstvo. Elektronne vydannya*, no. 13, pp. 108–112. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/18.pdf (accessed 18 October 2018).
 7. Potapova N.A. (2017). Perspektyvy rozvytku rozpodilchoyi logistyky APK. *Ekonomika, finansy, menedzhment*, no. 9, pp. 87–99.
 8. Potapova N.A. (2017). Formuvannya pidsystemy upravlinnya vzayemodiyeyu z kliyentamy u zbutovij agrologistyci agrarnykh pidpryemstv. *Visnyk Nacionalnogo universytetu "Lvivska politehnika"*. *Logistyka*, no. 863, pp. 150–158.
 9. Stolbunenko N.M., Cerkovna A.V. Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku zernovoyi logistyky v Ukraini. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriya i praktyka upravlinnya*, vol. 16, no. 2(36). Available at: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/115204-244467-1-PB.pdf> (accessed 24 October 2018).
 10. Shmatok O.V. (2014). Perspektyvy integraciyi ukrayinskoyi agrarnoyi logistyky u mizhnarodnu torgovlu logistyku. Available at: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/gt_2014_27_33.pdf (accessed 15 October 2018).

УДК 330.101.541

Пристапа Т.В.
студентка

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Чайковська М.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

THE SHADOW ECONOMY AND HER INFLUENCE ON THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні теоретико-методичні підходи до трактування сутності поняття «тіньова економіка». Систематизовано основні підходи до оцінки рівня тіньової економіки, обґрунтовано їхні переваги та недоліки. Виявлено причини виникнення тіньових економічних відносин в українській економіці, показано, що тіньова діяльність учасників ринку призводить до негативних соціально-економічних наслідків для держави і суспільства. Проаналізовано статистичні дані про тіньову заробітну плату, рівень зайнятості населення України в тіньовій економіці та вплив зміни мінімальної заробітної плати на стан економіки. Розглянуто сучасний стан та тенденції розвитку тіньової економіки в Україні. Запропоновано методи її детінізації.

Ключові слова: тіньова економіка, бюрократія, податки, інфляція, корупція, детінізація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные теоретико-методические подходы к трактовке сущности понятия «теневая экономика». Систематизированы основные подходы к оценке уровня теневой экономики, обоснованы их преимущества и недостатки. Выявлены причины возникновения теневых экономических отношений в украинской экономике, показано, что теневая деятельность участников рынка приводит к негативным социально-экономическим последствиям для государства и общества. Проанализированы статистические данные о теневой заработной плате, уровне занятости населения Украины в теневой экономике и влиянии изменения минимальной заработной платы на состояние экономики. Рассмотрены современное состояние и тенденции развития теневой экономики в Украине. Предложены методы ее детенизации.

Ключевые слова: теневая экономика, бюрократия, налоги, инфляция, коррупция, детенизация.

ANNOTATION

The scientific approaches to the interpretation of the essence of the concept of "shadow economy" are investigated. The current situation and development trends are examined. Moreover, different theoretical and methodological approaches for calculating the level of the shadow economy, their advantages and disadvantages are analyzed in this article. The methods that are used in Ukraine to determine the size of the shadow economy are examined. The author studies the reasons of the origin of shadow economic relations in the Ukrainian economy and the main reasons hindering Ukraine's economy getting out of the "shadows". The typical types of illicit activity are reviewed. The importance of the chosen topic is based on the fact that the purpose of any country is to ensure the high level of life for citizens by achieving competitive positions in the global market. This achievement is possible due to economic growth, well-managed monetary and tax policies, stable work of administration. Also with the development of shadow economy, it becomes impossible to make an economic analysis at the macro and micro levels and make the effective administrative

and legislative decisions. It causes the importance and choice of the topic of scientific research as shadow economy is an essential factor in the country's development, which needs to be reduced. So the goal of this article is to investigate the situation of shadow economy in Ukraine and to recommend implementation options of dealing with it. The research is based on clarifying the meaning of shadow economy and estimating the impact it has on the social and economic development of Ukraine. The estimating process is based on comparison of the indicators concerning the topic, such as illicit payments and employment rate, and analyzing the general situation in the country after raising of minimum salary.

Key words: illicit economy, bureaucracy, taxes, inflation, corruption.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні тіньова економіка є актуальною проблемою для України. Її причинами є збільшення розриву між багатими та бідними та втрата довіри народу до влади. Оцінивши становище, аналітики агентства Bloomberg ще в 2015 р. поставили Україну на друге місце в рейтингу Індексу бідності країн світу, який складається на основі показників бідності та інфляції. Через це у населення держави не залишається іншого виходу, як створювати підприємства малих і середніх форм, що стають причиною збільшення рівня неформальної зайнятості. З одного боку, завдяки тіньовій економіці у населення є шанс вижити, проте, з іншого боку, вона сприяє процвітанню корупції в різних її проявах: побутовому, економічному, політичному тощо, деструктивно впливає на соціально-економічний розвиток України. Саме тому вибрана тема є актуальною й потребує всебічного її обговорення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивчення тіньової економіки почалося з дослідження К. Харта (1973 р.). Із кінця 70-х років ХХ ст. з'являються роботи, присвячені дослідженню тіньової економіки в СРСР і розвинених країнах Європи й США. Важливими є публікації Г. Гроссмана та дослідження економіста Ф. Шнайдера, відомого австрійського дослідника тіньової економіки. Ж. Віллард, К. Вільямс, П. Гоміс, П. Гутманн,

Р. Делланно, Б. Контіні, К. Маккафі, С. Морріс, В. Патрізі, Е. де Сото та багато інших досліджували сутність, методи і масштаби оцінювання тіньової економіки, а також причини виходу в тінь і шляхи детінізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання зв'язку тіньової економіки та соціально-економічного розвитку є недостатньо дослідженим, оскільки акцент у роботах науковців здебільшого поставлений на дослідження сутності тіньової економіки, а не на результати її впливу на економіку держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні стану тіньової економіки України та наданні рекомендацій щодо заходів боротьби з нею.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «тіньова економіка» походить від англ. black economy, ghost economy, shadow economy. У літературі немає чіткого визначення, що таке тіньова економіка. Юристи розглядають тіньову економіку як економічну діяльність, заборонену законодавством України. Також під тіньовою економікою розуміють усю економічну діяльність, коли з різних причин не враховують офіційної статистики і, відповідно, не долучають до складу ВВП. Економісти ж виділяють три сфери тіньової економіки: неофіційна економіка – легальні види економічної діяльності, в яких відсутнє фіксоване офіційною статистикою виробництво товарів і послуг, приховання цієї діяльності від податків; фіктивна економіка – хабарництво, приписки, спекулятивні угоди й інші види шахрайства, зв'язані з одержанням і передачею грошей; підпільна економіка – усі заборонені законом види економічної діяльності. Деякі види діяльності з ча-

сом легалізувалися, як, наприклад, до XIX ст. лихварство. Інші – навпаки, опинилися поза законом (гральний бізнес в Україні). А деякі види діяльності завжди залишалися «у тіні». Тіньова економіка існує майже в усіх сферах соціально-економічних відносин – від дрібного підприємництва до великих корпорацій або навіть центральних органів влади. Приклади можуть бути абсолютно різними. Основні з них: нелегальна заробітна плата чи виплата з/п не за трудовим договором, а за цивільно-правовою угодою для уникнення сплати соціальних внесків; готівкові операції, що не обліковуються; приховування доходів; заниження ціни акцій корпорації під час оформлення продажу контрольного пакета; відмивання коштів; підпільне виробництво; незаконна діяльність; шахрайство; незаконні ринки збуту. Цей перелік можна ще довго продовжувати, він постійно оновлюється шляхом появи нових «прогалів» у законодавстві чи винахідливості. Також у деяких компаніях існує схема, коли податкова контролює виключно поточний рахунок підприємства. Готівку підприємство не обліковує (в офіційній звітності, а у так званій «чорній бухгалтерії» все зображено) і не проводить інкасації. Тобто податкова бачить виключно безготівкові операції, кількість яких набагато менша за кількість готівкових операцій. Майже всі розрахунки з постачальниками відбуваються готівкою у доларах США. Тобто ці кошти постачальники також приховують.

Разом із тим вітчизняні науковці виділяють специфічні причини тіньової економіки (табл. 1), що притаманні національній економічній системі, і саме вони породжують розвиток тіньового обігу.

Наведені причини тіньової економіки можна розглянути в рамках чотирьох основних груп, а саме: соціально-економічних, політичних, правових та морально-етичних [6].

Таблиця 1

Причини тіньової економіки

Автор	Причини	Джерело
І.Ю. Приварнікова, К.В. Степанюк	Криза фінансової системи; високі ставки і складний механізм розрахунку податків; установлення пільгових умов функціонування окремих суб'єктам господарювання; прагнення підприємців одержати надприбутки за рахунок ухилення від органів державного управління; взаємозв'язок бізнесу з кримінальними структурами.	[6]
З.С. Варналій	Відсутність сформованої інституційної бази економічної політики; незбалансованість державної регуляторної політики; недосконалість бюджетної політики; деформація структури зайнятості; зловживання монопольним (панівним) становищем цінового характеру; корупція	[7]
В.К. Васенко, В.В. Гребіник	Стихийний характер розвитку ринкової економіки: нерівномірність розвитку різних сфер, структур економіки та регіонів, інфляційні процеси тощо. Тіньовий складник економіки посилюється, коли держава не може створювати сприятливі умови для функціонування підприємництва	[7]
Д.О. Харко	Надмірне податкове навантаження та нерівномірне його розподілення на платників податків, низький рівень податкової дисципліни, значна кількість пільг, яка зменшує кількість платників податків; надмірне регулювання підприємницької діяльності	[2, с. 355]
Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак	Нестабільність податкового законодавства; високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єктів господарювання; низький рівень податкової дисципліни; корупція в державних органах та органах місцевого самоврядування; недостатньо прозора процедура приватизації державного майна	[6, с.182]

Соціально-економічні причини. Найчастіше до переходу в тіньову економіку людей спонукає низький рівень доходів, тому вони вдаються до приховування своїх доходів та пошуку нелегальних видів діяльності. Також до цього можуть спонукати соціальна несправедливість та нерівномірність доходів. До економічних причин можна віднести стан економіки країни. Закономірною є тенденція збільшення тінізації економіки під час кризових явищ. Основною причиною є недосконалість податкової системи країни. Чим вища податкова ставка і нижчий розмір санкцій, тим вища економічна мотивація від ухилення.

Політичні причини. Політична нестабільність провокує приховування доходів. Окрім того, бюрократія та «паперова тяганина» теж провокують на давання хабара чи на перехід до тіньової діяльності. Елементарний приклад – штрафи за порушення правил дорожнього руху, коли більшості водіїв легше дати хабаря, ніж оплачувати штраф. Корупція є дуже поширеним явищем у всіх владних сферах, правоохоронні органи та суди не є винятком. Корупція перетворилася на величезну рушійну силу тіньової економіки, в яку залучені державні службовці.

Правові причини. У законодавстві є безліч прогалин, які дають змогу здійснювати неофіційну та незаконну діяльність. Проблемою також є незначна відповідальність за скоєння як дрібних правопорушень, так і економічних злочинів, ухилення від сплати податків. Це дає змогу мінімізувати ризики під час здійснення тіньової діяльності.

Морально-етичні причини. У країнах із розвиненою демократією суспільство засуджує незаконну діяльність, а в нашій країні це виглядає цілком нормальним явищем. Це свідчить про те, що проблема має загальнодержавний характер.

Масштаби тіньової економіки величезні. Проте важко її точно виміряти. Тіньова економіка виникає через прагнення уникнути

вимірювання, тому низка вчених використовує опосередковані методи, що дають можливість дати їй відносну оцінку.

Методи розрахунку рівня тіньової економіки:

- за збитковістю підприємств. Метод полягає у визначенні граничних мінімального та максимального коефіцієнтів тіньової економіки як частки ВВП, у межах яких перебуває рівень тіньової економіки;

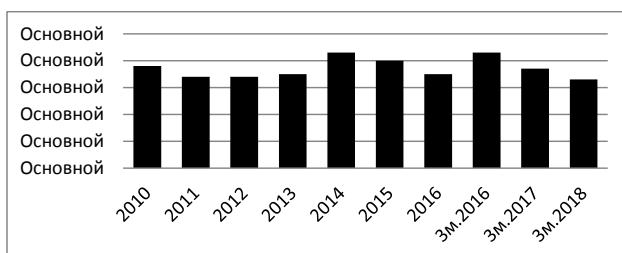


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні, % до офіційного ВВП [3]

- «витрати населення – роздрібний товарооборот». Метод полягає у виявленні наявності перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки. Варто зазначити, що діяльність домогосподарств із виготовлення товарів власного виробництва для своїх потреб чи потреб членів своєї сім'ї не вважається тіньовою економікою;

- за фінансовим методом. Метод полягає у визначенні тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств у країні у цілому. При цьому припускається, що зростання в часі частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, відносно валового доходу підприємств є свідченням закріплення тенденції зростання рівня тіньової економіки. Цей метод є непрямим;

- за монетарним методом. Метод полягає у визначенні тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів у періоді, що аналізується, до базового періоду, за який прийнято 1991 р. Також припускається, що під час здійснення суб'єктами господарювання і населенням незареєстрованої економічної діяльності розрахунки за товари, роботи й послуги проводяться з використанням готівки, що зумовлює збільшення попиту на готівку в обігу, що обертається поза банками;

- за електричним методом. Метод полягає у порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. Якщо існує перевищення приросту споживання електроенергії над приростом ВВП, то вважається, що електроенергія спрямовується на виробництво в тіньовій економіці. Таке припущення є правильним, якщо технологічний рівень виробництва товарів та виконання робіт є незмінним. У разі інвестування в енергоефективні проекти та енергоощадні заходи різниця між індексом зміни внутрішнього споживання електроенергії та індексом зміни ВВП зростає внаслідок науково-технічного прогресу. Починаючи з 1998 р. під час розрахунку обсягів тіньової економіки застосовується алгоритм, що враховує розвиток науково-технічного прогресу. Рівень тіньової економіки за електричним методом розраховується за підсумками відповідного року один раз на рік [8].

Станом на I квартал 2018 р. рівень тіньової економіки України становить 33% від обсягу офіційного ВВП. За даними рис. 1, це на 4 в. п. менше за показник I кварталу 2017 р.

На процес зменшення цього показника вплинули заходи, проведені Державною фіскальною службою України, та заходи з дерегуляції підприємницької діяльності, а саме було проведено активну роботу щодо виявлення суб'єктів мінімізації податкових зобов'язань, які формували фіктивний податковий кредит та надавали його платникам податків реального сектору економіки. У січні-березні 2018 р. проведено загалом

439 заходів державного фінансового контролю (у тому числі 338 планових та майже 101 позапланова ревізій та перевірок), за результатами яких порушення фінансово-господарської дисципліни виявлено на 402 підприємствах, в установах та організаціях. Загалом ці правопорушення призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів на суму 561,5 млн. грн. Також установлені правопорушення під час використання бюджетних ресурсів, що призвели до втрат на суму 401,3 млн. грн., з яких понад 278,6 млн. грн. – кошти державного бюджету. Створено державну установу «Офіс із залучення та підтримки інвестицій», діяльність якої спрямована на забезпечення взаємодії інвесторів із відповідними суб'єктами господарювання під час реалізації інвестиційних проектів; упроваджено перехід від обов'язкового до добровільного використання печаток у господарській діяльності; поліпшено умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності шляхом спрощення і прискорення проведення митних формальностей та внесено зміни до підстав, за наявності яких може проводитися огляд товарів комерційного призначення митними службами; забезпечено можливість українських підприємств під час імпорту обладнання для власного виробництва на території України розстрочити сплату податку на додану вартість на термін до двох років без нарахування штрафів, пені чи процентів; удосконалено порядок видачі дозволів на виконання робіт підвищеної безпеки та на експлуатацію машин, механізмів, устаткування підвищеної безпеки, що сприятиме оптимізації дозвільних процедур та зменшить перелік [4].

За даними рис. 2, різниця рівня тіньової економіки у переробній промисловості між I кварталом 2017 р. та I кварталом 2018 р. становить 9 в. п. (до 29% від офіційного обсягу ВДВ у ВЕД), що зумовлено збільшенням обсягу прибутків підприємств галузі у 2,1 рази (до 46,8 млрд. грн.

у I кварталі 2018 р.) за скорочення обсягу збитків у 1,5 рази (до 13,3 млрд. грн. відповідно).

Рівень тіньової економіки у добувній промисловості і розробленні кар'єрів зменшився порівняно з I кварталом 2017 р. на 7 в. п., до 40% від ВДВ галузі. Зазначене зменшення зумовлене значним скороченням обсягу збитків, отриманих підприємствами ВЕД (у 3,9 рази, до 2,1 млрд. грн. за підсумком січня-березня 2018 р.). Поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств ВЕД відбулося на тлі зростання добування металевих руд (на 4,6% порівняно з відповідним періодом 2017 р. після падіння). Складною залишається ситуація у добуванні вугілля, через блокаду Донбасу. Незважаючи на це, у добуванні вугілля відбулося збільшення у розмірі 15,3% порівняно з I кварталом 2017 р.

Протягом цього періоду зберігалася тенденція зменшення рівня тіньового сегменту в більшості основних агрегованих ВЕД.

Традиційно високим рівень тіньової економіки залишився у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» (54% від обсягу ВДВ у ВЕД) [6].

Дані табл. 2 доводять гіпотезу про існування оберненої залежності між часткою оплати праці у випуску та рівнем тінізації економіки, що є основою для визначення обсягів тіньового ВВП та інших тіньових показників. Таким чином, правильний перерозподіл доходів між працею та капіталом може призвести до зменшення тіньових доходів, збільшення рівня оплати праці у випуску, заробітних плат, внутрішнього споживання, інвестицій та, як наслідок, до збільшення ВВП. Тому тіньова економіка може бути дуже важливим резервом для модернізації та економічного зростання України та її регіонів [1].

Варто згадати про підвищення мінімальної заробітної плати (табл. 3) у 2017 р. Це зумовило підвищення купівельної спроможності населення і, відповідно, стимулювало збільшення споживої активності та обороту роздрібною торгівлі.

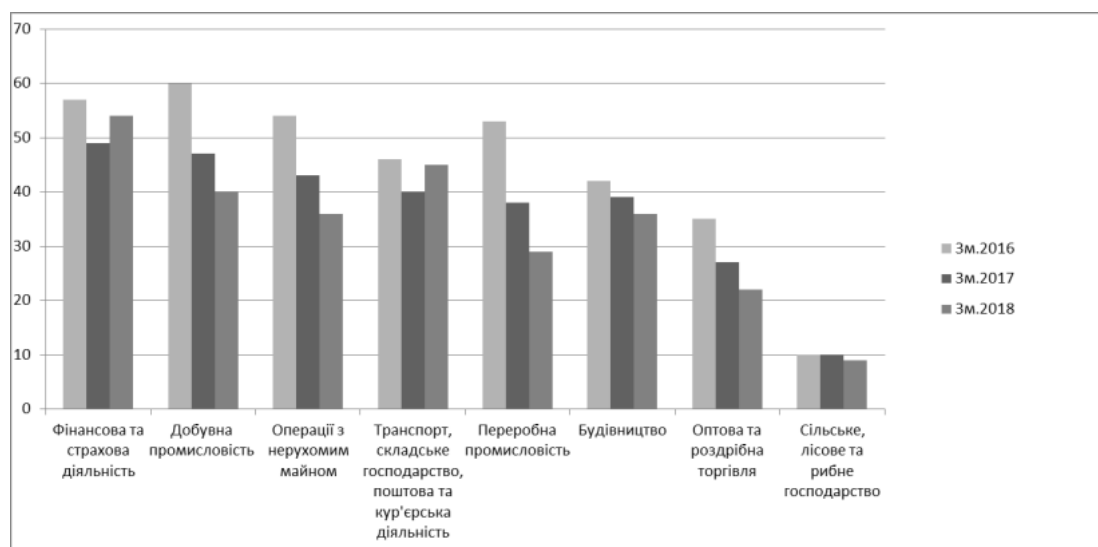


Рис. 2. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від офіційного обсягу ВДВ відповідного ВЕД [3]

Таблиця 2

Тіньова заробітна плата та тіньова зайнятість в Україні [3]

Рік	Україна	Промисловість	Сільське господарство	Будівництво	Транспорт та зв'язок	Послуги
Тіньова заробітна плата, грн.						
2013	2681,8	5860,1	2804,6	5524,8	2720,1	1578,7
2014	2982,4	7172,6	3430,5	6109,7	2574,2	2930,3
2015	3923,4	10788,9	5004,4	9198,9	4247,1	4028,5
2016	5213,7	16646,0	6570,4	15888,6	6732,2	6005,9
Тіньова зайнятість, млн. осіб						
2013	3,8161	0,860	0,375	0,153	0,166	0,507
2014	3,6778	0,827	0,409	0,133	0,148	0,528
2015	3,5582	0,805	0,462	0,123	0,164	0,480
2016	3,7492	0,848	0,465	0,124	0,180	0,526

Таблиця 3

Наслідки підвищення мінімальної зарплати у 2017 р. [3]

Середня з/п, грн.	Мінімальна з/п, грн.	Рівень тінізації, % ВВП			Тіньова з/п, грн./місяць.	Тіньова зайнятість, млн. осіб.
		Зовн.	Внутр.	Загал.		
6000	1600	33,0	28,8	61,8	6436	3,8613
7100	3550	30,5	22,8	53,3	6056	3,3070
10300	5150	18,1	5,5	23,6	3198	1,4927

Тіньовий сектор національної економіки не лише втілює негативні принципи господарювання, а й виконує функцію соціального показника ступеня реальної раціональної суспільної організації економіки. Е. де Сото у праці «Інший шлях. Невидима революція в третьому світі» зазначав, що розпад господарства на легальний і нелегальний сектори хоча і «здійснює негативний вплив на економіку в цілому, який виражається у зниженні продуктивності, скороченні інвестицій, неефективності податкової системи, уповільненні технічного прогресу та труднощах, що виникають у процесі формування макроекономічної політики», проте саме у цьому процесі варто простежувати ознаки оздоровлення економіки. «Щоб піти від насильства та бідності, слід визнати власність та працю людей, яких відштовхує легальний сектор, щоб замість бунту запанував дух співпраці та відповідальності» [5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для подолання «тіньової економіки» та поліпшення соціально-економічного становища в Україні потрібно створити умови для розвитку малого та середнього бізнесу, усунути обмеження щодо нього; встановити на законодавчому рівні мінімальний обсяг статутного капіталу та суму, яка має бути сплачена у грошовій формі для компаній; підвищити оплату праці; створити державний орган, що буде контролювати цю сферу; потрібно встановити особисту фінансову відповідальність керівників і головних бухгалтерів підприємств за незаконне використання коштів; варто поширити безготівкові розрахунки, це дасть змогу краще контролювати джерела доходів, оперативно виявляти факти витрачання коштів у розмірах, що перевищують доходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сото Е. де. Інший шлях: Невидима революція в третьому світі. 1995. С. 320.
2. Харко Д. Правова природа тіньової економіки: поняття, причини та напрями детінізації. *Вісник Львівського університету. Серія юридична*. 2011. № 52. С. 351–357.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2018 року. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України*. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs/_____2018
5. Харазішвілі Ю.М. Тіньова економіка України як резерв її модернізації: матеріали Міжвідомчої науково-практичної конференції «Тіньова економіка України як резерв її модернізації». URL: http://iep.com.ua/publ/zakhodi/konferenciji/mizhvidomcha_naukovo_praktichna_konferencija_tinova_ekonomika_svitovi_tendenciji_ta_ukrajinski_realiji/19-1-0-55
6. Приварнікова І., Степанюк К. Тіньова економіка: причини, обсяги та шляхи їх зменшення. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2
7. Клименко С.П. Основні підходи до аналізу причин і чинників тінізації економіки України. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/tpdu/2013-3/doc/2>
8. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123.

REFERENCES:

1. E. de Soto (1995). «Inshy shljakh: Nevydyma revoljucija v tret'omu sviti» [The Other Path: The Informal revolution], pp. 320.
2. Kharko D. (2011). Pravova pryroda tinjovoi ekonomiky: ponjattja, prychny ta naprjamy detinizaciji [Legal nature of the shadow economy: the notion, causes and directions of shadow economy], Visnyk of the Lviv University. Series Law.
3. State Statistics Service of Ukraine, "Statistical data", available at: <http://ukrstat.gov.ua/>

4. Tendenciji tinjovoji ekonomiky v Ukrajinu u I kvartali 2018 roku. [Trends in the shadow economy in Ukraine] Ministerstvo ekonomichnogho rozvytku i torhivli Ukrajinu, available at: https://issuu.com/mineconomdev/docs/_____2018
5. Kharazishvili Ju.M. Tinjova ekonomika Ukrajinu jak rezerv jiji modernizaciji [Shadow economy of Ukraine as a reserve for its modernization].
6. Mizhvidomca naukovu praktychna konferencija, available at: http://iep.com.ua/publ/zakhodi/konferenciji/mizhvidomcha_naukovu_praktychna_konferencija_tinova_ekonomika_svitovi_tendenciji_ta_ukrajinski_realiji/19-1-0-55
7. Pryvarnykova I. Tinjova ekonomika: prychny, obsjaghy ta shljakhy jikh zmeshennja [Shadow economy: causes, volumes and ways to reduce them], available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2
8. Klymenko S.P. Osnovni pidkhody do analizu prychny i chynnykiv tonizaciji ekonomiky Ukrajinu [The main approaches to the analysis of causes and factors of the toning up of the Ukrainian economy], available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/tpdu/2013-3/doc/2>
9. Ministry of Economy of Ukraine (2009). "On Approval of Methodical Recommendations for Calculating the Level of the Shadow Economy", available at: <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?fileId=796bf8b9-f834-46da-9dc8-89670ab332dd>

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.155:001.893.54

Безбах Т.І.
*студентка спеціальності «Економіка»
Сумського державного університету*

Дригус В.В.
*студент спеціальності «Економіка»
Сумського державного університету*

Койбічук В.В.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДИЗАЙНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА НА ЙОГО ПРИБУТКОВІСТЬ

RESEARCH ON IMPACT OF THE OFFICE DECISION ON THE PROFITABILITY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив інтер'єру офісу на продуктивність працівників та прибутковість підприємств України. У час бурхливого розвитку підприємницької діяльності та жорсткої конкуренції підприємства шукають додаткові шляхи поліпшення своєї позиції на ринку різними способами, але мало хто з них приділяє достатньо уваги такому важливому елементу, як дизайн робочих приміщень, який є як одним з основних чинників впливу на робітників, так і важливим елементом привабливості клієнтів. Взаємозв'язок між людьми та інтер'єром, в якому вони працюють, дуже важливий. Однак більшість підприємств ігнорує наслідки, до яких призводять ці відносини. Дизайном робочого місця управлінська ланка часто нехтує у зв'язку з можливими додатковими фінансовими затратами, як наслідок, небажання персоналу якісно виконувати професійні обов'язки. Отже, дослідження впливу чинників дизайну офісу на продуктивність працівників є актуальною та важливою проблемою сьогодення.

Ключові слова: інтер'єр, декор, прибутковість, продуктивність персоналу, ефективність діяльності підприємства.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрено влияние интерьера офиса на производительность работников и прибыльность предприятий Украины. Во время бурного развития предпринимательской деятельности и жесткой конкуренции предприятия ищут дополнительные пути улучшения своей позиции на рынке различными способами, но мало кто из них уделяет достаточно внимания такому важному элементу, как дизайн рабочих помещений, который является как одним из основных факторов влияния на рабочих, так и немаловажным элементом привлечения клиентов. Взаимосвязь между людьми и интерьером, в котором они работают, очень важна. Однако большинство предприятий игнорирует последствия, к которым приводят эти отношения. Дизайном рабочего места управленческое звено часто пренебрегает в связи с возможными дополнительными финансовыми затратами, как следствие, нежелание персонала качественно выполнять профессиональные обязанности. Таким образом, исследования влияния факторов дизайна офиса на производительность нанятого персонала является актуальной и важной проблемой современности.

Ключевые слова: интерьер, декор, прибыльность, производительность персонала, эффективность деятельности предприятия.

ANNOTATION

The article deals with the influence of the office interior on the productivity of workers and the profitability of Ukrainian enterprises. During the rapid development of entrepreneurial activity and fierce competition, companies are looking for additional ways to improve their position in the market in various ways, but few of them pay enough attention to such an important element as the design of working premises, which is one of the main factors influencing workers and quite a few important element in attracting customers. Low productivity has become a problem that almost always worries Ukrainian organizations of all shapes and sizes. It is the cost of non-profitable personnel who can bring significant losses to the company and, conversely, productive staff will increase its revenue. The relationship between people and the interior in which they work is very important. But and this is the big but, most enterprises ignore the implications of these relationships. The design of the workplace management unit often neglects due to the possible additional financial costs, and as a consequence, the reluctance of staff to qualitatively carry out professional duties.

Competition between socio-economic objects is increasing and forcing companies to increasingly turn to specialists to increase productivity. The high demand for employee's productivity forces leadership teams to wonder what to do. Increasing employee's productivity is always at the forefront of any HR manager. Qualitative performance of professional duties can be significantly impeded by the design of the workplace. This can contribute to the deterioration of the health and well-being of workers, and as a result, low productivity.

Therefore, the study of the impact of office design factors on employee productivity is an actual and important issue today. The article describes the strictly defined correlation between perfect organized working places, working space and the productivity and effectiveness of the enterprises in general.

Key words: interior, decor, profitability, staff productivity, efficiency of enterprise activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Взаємозв'язок між людьми та інтер'єром, в якому вони працюють, дуже важливий. Більшість підприємств ігнорує наслідки, до яких призводять ці відносини.

Заробітна плата та матеріальна допомога працівникам зазвичай становлять 90% операційних витрат організації, набагато більше, ніж енергія (1%) і навіть рента (9%). Продуктивність персоналу або все, що впливає на його здатність бути продуктивним, має бути серйозним питанням для будь-якого роботодавця, тому простір, в якому працює персонал, має бути ключовим інтересом кожного підприємства.

Для архітекторів та дизайнерів ідея про те, що будівлі впливають на здоров'я, благополуччя і продуктивність їх мешканців, не нова. Але цей тип мислення все ще не впливає на більшість рішень із проектування, фінансування та лізингу українських підприємств.

Офісні та робочі приміщення пройшли довгий шлях до нашого часу. Дизайн інтер'єру зараз знаходиться на передньому місці як у працівника, так і у клієнта. Сучасний офіс – це простір, який працює для працівників. В умовах праці відображаються гідність, ціль та основна мета підприємства та його робітників. Більше того, зростає попит на робочу силу, а це означає, що компанії зобов'язані задовольняти потреби працівників у комфортному робочому місці, в іншому ж разі висококваліфіковані кадри просто змінюватимуть місце роботи, що призведе до нестачі персоналу.

Дизайном робочого місця часто нехтують у зв'язку з можливими фінансовими затратами. Та мало хто враховує, що саме це нехтування тягне за собою низьку продуктивність праці, яка може принести підприємству набагато більшої шкоди.

Низька продуктивність стала проблемою, яка майже постійною турбує українські організації всіх форм і розмірів. Саме витрати на персонал, який не приносить прибутку, можуть принести підприємству значні збитки, і, навпаки, продуктивний персонал підвищить його доходи. Дослідження щодо навичок та зайнятості українського населення, опубліковане в травні 2018 р., показало, що хоча українські люди працюють усе більше і швидше, їхня продуктивність продовжує падати [1].

Дивлячись на дизайн робочого місця, можна проаналізувати причини низької продуктивності. Добре спланований робочий простір може полегшити людям робочий процес, допомогти виконувати завдання швидше та ефективніше, працювати разом, більш спільно та творчо, і мати позитивний вплив на їхнє здоров'я, добробут та заохочення. Тому актуальним є дослідження зв'язку між дизайном підприємства та його прибутковістю.

Дуже важливо правильно вибрати відтінок робочого простору. Малоймовірно, що персонал будете відчувати себе як удома в мінімалістичному будинку з нескінченними білими чи різнокольоровими стінами. Напівпустий офіс може також мати негативний вплив на працівників. Необхідно вийти за рамки того, що необхідно мати звичайному офісному працівнику, щоб ваша організація працювала безперебійно та ефективно, і думати про те, що змушує їх від-

чувати себе більш творчими, натхненними та зацікавленими в роботі – чи то сплеск кольору, чи деякі прості статуетки на столі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженням впливу дизайну на продуктивність займалося багато компаній. Згідно з дослідженням робочого місця компанії Gensler 2006 у галузі архітектури та дизайну, «офісний дизайн має прямий характер співвідношення з оптимальними показниками роботи. Підприємства, які ігнорують дизайн та komponування своїх робочих місць, не в змозі оптимізувати повну вартість свого людського капіталу» [2].

У 2014 р. М. Кассем, Н. Давуд, Р. Чавада підкреслили, що ефективний вплив дизайну повинен забезпечувати позитивну сенсорну стимуляцію завдяки правильному використанню кольору, освітлення, аромату, простору та меблів. Ці елементи розглядаються як критичні для ефективності робочої діяльності та призводять до підвищення продуктивності праці працівників [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз впливу чинників дизайну офісу на продуктивність працівників та визначення основних особливостей залежності прибутковості компанії від інтер'єру робочих приміщень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині ринок робочої сили стає більш глобалізованими, зростає вартість заробітної плати та бажання рухатися вгору, зростання вартості програмного забезпечення підштовхнуло багатьох ІТ-фахівців до збільшення продуктивності персоналу.

Конкуренція між соціально-економічними об'єктами зростає і змушує компанії все більше і більше звертатися до спеціалістів зі збільшення рівня продуктивності. Невеликий ріст продуктивності праці персоналу може додати багато грошей до рівня доходу компанії.

Компанії почали усвідомлювати, що якісна діяльність персоналу є ключовим чинником успіху в організації. Підвищення продуктивності працівників є однією з найважливіших проблем управління людьми.

Високий попит на продуктивність працівників примушує команди керівництва цікавитися, що саме робити. Збільшення продуктивності працівників завжди знаходиться на передньому плані будь-якого спеціаліста з управління персоналом.

Якісному виконанню професійних обов'язків може суттєво заважати дизайн робочого місця. Це може сприяти погіршенню здоров'я та благополуччю працівників, і, як наслідок, виникає низька продуктивність праці.

Хороший офісний дизайн, який включає в себе елементи, що збільшують співпрацю та забезпечують спільну роботу серед співробітників, у поєднанні з гнучким і ергономічним, може бути ключем до розблокування продук-

тивності та позитивного перетворення робочого життя багатьох людей, для яких ранок понеділка є особливо важкою точкою тижня.

У ХХІ ст. компаніям довелося усвідомити важливість розроблення максимально комфортного робочого місця.

Лідируючі роботодавці постійно шукають нові й творчі способи максимізації продуктивності своїх співробітників та бажають забезпечити найбільш ефективну роботу дизайну [4].

Керівництво соціально-економічних об'єктів (фірм, компаній, організацій) усвідомило, що продуктивність працівника залежить не лише від кількості часу, коли фізична особа присутня на роботі, а й від ступеню комфорту робочого місця, в якому вона ефективно функціонує під час присутності на роботі.

Управлінська ланка компаній повинна вирішувати обидві ці проблеми, щоб підтримувати високу продуктивність працівників, і це може статися завдяки різноманітним стратегіям, що зосереджують увагу на дизайні робочого місця працівника.

ІТ-компанії часто працюють на стресових проектах, і співробітники змушені виконувати завдання у вкрай короткі терміни.

Крім того, багато досліджень указують на те, що командна робота не завжди сприяє якості, яка є ключовим чинником ефективності діяльності підприємства [5].

Основне завдання керівництва – створити робочий дизайн, який приваблює, зберігає і мотивує робочу силу. Відповідальність лежить на керівниках усіх рівнів організації. Підприємства повинні вийти за рамки своїх традиційних ролей і зони комфорту, щоб подивитися на нові способи роботи. Вони повинні створювати дизайн, де люди насолоджуються тим, що вони роблять, відчувають, яку вони мають мету, пишуться тим, що вони роблять, і можуть досягти свого потенціалу.

Низька якість робочого місця може призвести до зниження продуктивності. Відчуття хвороби розглядається як стовідсоткова втрата продуктивності. Тоді як відсутність через хворобу досить просто виразити в грошовій формі, зниження продуктивності визначити складніше.

Непрямі витрати, пов'язані з відпусткою та непродуктивністю, не задіяні витрати на проживання. Ці витрати важко встановити, але всі вони за рахунок коштів організації. Скорочення цих витрат може підвищити операційні результати компанії.

Дослідження голландських науковців показали, що значна частка відпусток за хворобою відбувається через якість робочого місця (скарги працівників).

Робота, якою займаються в офісах кожен день, є набагато більш ефективною, якщо вона відбувається у правильно розробленому офісі.

Правильно розроблений офіс сигналізує про основну мету діяльності та цілі компанії, спосіб використання дизайну в офісних інтер'єрах повідомляє про цінності та унікальність компанії.

Дослідження, проведені Комісією з архітектури та побудови дизайну та Британською Радою з питань офісів, виявили, що хороше освітлення та належне денне світло можуть знизити пропуски на роботі на 15% і підвищити продуктивність праці на 2,8-20%.

Бізнес-лідери закликають більше враховувати зв'язки між дизайном та вдосконаленням робочих місць, діловою ефективністю під час планування та проектування нових будівель, а також капітального ремонту старих.

Щоб сьогодні задовольнити своїх працівників, необхідний зовсім інший підхід, ніж це було всього кілька років тому. Дійсно, одна третина керівників, опитаних Robert Half International Inc. (глобальна консалтингова компанія), за кілька років змінили свої думки і тепер говорять, що дизайн є одним із найважливіших чинників утримання професійного працівника у вашій компанії в сучасному діловому світі. Причому лише за кілька років до цього тільки 9% опитаних сказали, що дизайн є важливим чинником забезпечення задоволеності працівників [6].

Ключові чинники, які впливають на ефективність та продуктивність співробітників, можна розділити на дві категорії:

- ті, що керуються процедурами, протоколами та вимогами управління;
- ті, що виникають у приміщенні офісу.

Чинники вказують, як фізичні, технологічні та логічні системи працюють разом і можуть сприяти робочому процесу та підвищувати продуктивність працівників.

Конкурентне навантаження на сьогоднішній бізнес є величезним, і працівники більше не можуть просто працювати разом, вони повинні думати разом. Оскільки командна робота стала основним компонентом у сьогоднішній роботі, завдяки дизайну створюється робоча сфера, яка її підтримуватиме.

Дослідження 350 найбільших корпорацій із надання професійних послуг та малого бізнесу показало, що хороша ергономіка у 82,5% випадків зробила працівників більш продуктивними [7]. Ергономіка передбачає адаптацію робочих місць працівника. Застосовуючи ергономічні принципи, роботодавець може зменшити медичні витрати, зменшити пропуски та позитивно впливати на працівників як фізично, так і психологічно. Ергономіка знижує фізичний дискомфорт, стомлюваність і напруженість. Наприклад, сприяння хорошему положенню може відігравати важливу роль у зниженні втоми та поліпшенні робочої сили.

Усі компоненти офісних меблів мають особливу роль у правильному функціонуванні будь-якого офісу, продуктивності та ефективності працівників.

Освітлення є критичним елементом у створенні комфортної роботи. Залежно від ситуації освітлення навколо окремих осіб і груп може або сприяти, або стримувати продуктивність.

Неприємні аромати збільшують частоту серцевих скорочень і, своєю чергою, можуть збільшити рівень стресу і призвести до втрати продуктивності.

Зручні вікна, меблі з регульованими ергономічними функціями, освітлення за допомогою світлодіодів, різні види індивідуального контролю освітлення для кожного працівника – усе це дасть змогу працівникам максимально збільшити свій особистий комфорт.

Проаналізувавши зібрані вище факти стосовно дизайну підприємства, можна дати такі рекомендації.

Штучне та денне світло. Кожен відділ має свій потенціал, такі собі дизайнерські джерела стресу. Наприклад, у роботі з дрібними деталями світло або відблиски можуть викликати порушення очей. Що стосується електричного освітлення, то керівники повинні враховувати кілька аспектів штучного освітлення рішень:

- кількість світла;
- якість системи освітлення;
- чинники якості кольору світла;
- низько вмонтовані світильники, які забезпечують рівномірне, збалансоване освітлення з приємною яскравістю;
- зниження відблисків за допомогою щитів фіксаторів або люків;
- зменшення звуку мерехтіння за допомогою люмінесцентних ламп.

Основний дизайн освітлення офісів повинен враховувати кількість природного світла, дизайн вікон.

Управління ергономікою. Роботодавці повинні бути стурбовані ергономікою, оскільки ігнорування цих принципів призведе до зменшення продуктивності і збільшення медичних витрат. Нижче наводяться деякі пропозиції, які роботодавець повинен враховувати для вдосконалення ергономічних аспектів свого робочого простору:

- забезпечити стільці з діапазоном руху. До них відносяться вертикальні, горизонтальні та зворотні коригування;
- надайте працівникам варіанти форм, розмірів та компонентів меблів виходячи з їхнього росту та завдань, які вони виконують;
- заохочення помірних фізичних вправ у робочий день;
- для користувачів комп'ютера подумайте про те, щоб придбати великі монітори, підніжки для ніг, ергономічні клавіатури та допоміжні пристрої для зап'ястя;
- для користувачів телефону надайте гарнітури для розмови без рук.

Шум та акустика. Кілька стратегій, які роботодавці можуть застосувати у стіні. Матеріали стелі повинні мати можливість поглинати звуки, що вражають під кутами падіння від 45 до 55 градусів (кути, які дають змогу звуку відбиватися над кубічними стінами, а не ходити по кабінету);

- килимові покриття або інші звукоізоляційні підлоги;
- меблі повинні бути вище 53 см;
- персоналізація та контроль робочого місця.

Роль рослин. Рослини не є самостійним чинником у сприйнятті самі по собі. Зелень може впливати через інші чинники, особливо через якість повітря та розташування відносно робочого місця (естетичний чинник). Рослини також можуть непрямо впливати на неврологічні фактори здоров'я (зменшувати стрес).

Співробітники говорять, що під час проектування свого безпосереднього робочого місця розроблений власне ними дизайн збільшує моральний дух працівників і зменшує напруженість. Сьогоднішні співробітники очікують більшого контролю над дизайном свого особистого робочого місця з ключовими елементами, такими як температура, освітлення, вентиляція та шум [8].

Медитація та релаксація. Метою цих засобів є надання співробітникам зібраності, самоконтролю та підвищення кваліфікаційного рівня персоналу для заохочення навчання та практики управління стресами та методів релаксації. Усі ці функції допомагають працівнику розслабитися і в кінцевому підсумку бути більш продуктивним.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результат проведеного дослідження вказує на те, що на продуктивність людей на робочому місці досить сильно впливають дизайн і фізичний простір, в якому працівники знаходяться щодня.

Нині компанії почали усвідомлювати цінність прямих переваг поліпшення роботи працівників дизайном.

Керівники вважають, що необхідно підвищити моральний дух працівника. Менеджери усвідомлюють, що для того щоб зберегти інтереси працівників виконувати зі дня у день одні й ті ж операції якісно, необхідно їх мотивувати взаємодіяти з роботою та організацією.

Дотримуючись зазначених вище рекомендацій, роботодавці зможуть без проблем наймати та утримувати кваліфікованих працівників. Сприяння поліпшенню добробуту працівників та зростанню їхньої продуктивності в інтересах самих роботодавців.

У рамках даного дослідження було підтверджено існування залежності між дизайном офісу соціально-економічного об'єкта та його прибутковістю. Від того, скільки уваги та коштів керівництво певного підприємства готове приділити дизайну свого офісу, залежать продуктивність персоналу та якість виконаної роботи, а отже, прибуток самого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Праця без результату. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/214378>
2. The Gensler Design + Performance Index. URL: https://www.gensler.com/uploads/document/61/file/2006_US_Workplace_Survey_04_29_2013.pdf
3. M. Kassem, N. Dawood, R. Chavada. Construction workspace management within an Industry Foundation Class-Compliant 4D tool. *Automation in Construction*. 2015. Vol. 52. P. 42–58.

-
4. How to provide effective design feedbackk. URL: <https://www.butterfly.com.au/blog/design/how-to-provide-effective-design-feedback>
 5. Календжян С.О. Робота в команді: ключові фактори успіху. URL: <http://www.elitarium.ru/komanda-rabota-sotrudnik-dostizhenie-cel-upravlenie-personalom-timbilding/>
 6. The role of general manager in management. URL: <https://www.roberthalf.com/>
 7. Ergonomic adaptation of office and industrial workstations for disabled workers. URL: <https://osha.europa.eu/sl/tools-and-publications/publications/ergonomic-adaptation-of-office-and-industrial-workstations-for-disabled-workers>.
 8. The Effect of Healthy Workplaces on the Well-being and Productivity of Office Workers. URL: <http://seedengr.com/The%20Effect%20of%20Healthy%20Workplaces%20on%20the%20Well-being%20and%20Productivity%20of%20Office%20Workers.pdf>
-
- REFERENCES:**
1. Pratsia bez rezul'tatu [Work without result] [Online]. Available at: <https://tyzhden.ua/Economics/214378> (in Ukrainian)
 2. The Gensler Design + Performance Index [Online]. Available at: https://www.gensler.com/uploads/document/61/file/2006_US_Workplace_Survey_04_29_2013.pdf (in English)
 3. M. Kassem, N. Dawood, R. Chavada (2015). Construction workspace management within an Industry Foundation Class-Compliant 4D tool. USA: Elsevier [Automation in Construction]. Vol. 52. P. 42–58. (in English)
 4. How to provide effective design feedbackk [Online]. Available at: <https://www.butterfly.com.au/blog/design/how-to-provide-effective-design-feedback> (in English)
 5. Kalendzhian S.O. Robota v komandi: kliuchovi faktory uspihku [Online]. Available at: <http://www.elitarium.ru/komanda-rabota-sotrudnik-dostizhenie-cel-upravlenie-personalom-timbilding/> (in English)
 6. The role of general manager in management [Online]. Available at: <https://www.roberthalf.com/> (in English)
 7. Ergonomic adaptation of office and industrial workstations for disabled workers [Online]. Available at: <https://osha.europa.eu/sl/tools-and-publications/publications/ergonomic-adaptation-of-office-and-industrial-workstations-for-disabled-workers> (in English)
 8. The Effect of Healthy Workplaces on the Well-being and Productivity of Office Workers. [Online]. Available at: <http://seedengr.com/The%20Effect%20of%20Healthy%20Workplaces%20on%20the%20Well-being%20and%20Productivity%20of%20Office%20Workers.pdf> (in English)

УДК 334.7:004.7:658.1

Гевко В.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного
університету імені Івана Пулюя

СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

SPECIFICATION OF ECONOMIC-MATHEMATICAL SIMULATION APPLICATION IN THE SYSTEM OF ENTERPRISES AT NETWORK STRUCTURES

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано сутнісно-змістовну характеристику підприємств мережових структур та сукупність дій, необхідних для досягнення поставлених цілей, і погодженість зв'язків між усіма суб'єктами мережової взаємодії. Досліджено теоретико-прикладні аспекти з виокремленням позитивних екстерналій функціонування підприємницьких структур. На основі цього обґрунтовано особливості застосування інструментарію економіко-математичного моделювання – методу ковзної середньої, оскільки основним завданням прогнозування в умовах розбалансованості економічних процесів є зниження неминучої невизначеності, яка пов'язана з прийняттям економічних рішень, що орієнтовані на майбутнє. Економіко-математичне моделювання можна застосовувати для обґрунтування короткострокових і довгострокових періодів як метод прогнозування фінансової результативності.

Ключові слова: підприємства мережових структур, мережева взаємодія, позитивні екстерналії, економіко-математичне моделювання, метод ковзної середньої.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы сущностно-содержательная характеристика предприятий сетевых структур, совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей, и согласованность связей между всеми субъектами сетевого взаимодействия. Исследованы теоретико-прикладные аспекты с выделением положительных экстерналий функционирования предпринимательских структур. На основе этого обоснованы особенности применения инструментария экономико-математического моделирования – метода скользящей средней, поскольку основной задачей прогнозирования в условиях разбалансированности экономических процессов является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных на будущее. Экономико-математическое моделирование можно применять для обоснования краткосрочных и долгосрочных периодов как метод прогнозирования финансовой результативности.

Ключевые слова: предприятия сетевых структур, сетевое взаимодействие, положительные экстерналии, экономико-математическое моделирование, метод скользящей средней.

ANNOTATION

The essence-content characteristic of enterprises of network structures and a set of actions necessary for achievement of the set goals and coordination of connections between all subjects at network interaction are analyzed. It is proved that enterprises of network structures – companies in which the sequence of commands hierarchical structure is replaced by a chain of orders for the supply at products and the development of relationships with other companies.

The theoretical and applied aspects with the isolation of positive externalities of functioning at business structures are substantiated, namely: acceleration; standardization; internalization; informatization; intensification. It is noted that one of the main advantages of enterprises at network structures is the reduction of the number key management functions, their optimization and reduction of the share at expenses for management of the organization, and also reduces the size of transaction costs.

On the basis of this, the peculiarities of the use tools at economic and mathematical modeling are justified, since the application of the method at moving average will enable, firstly, to isolate and formally describe the most significant, significant links of economic variables and objects – the study of any complex object involves a high degree of abstraction. Secondly, with well-formulated baseline indices and relationships with methods of deduction, it is possible to obtain conclusions and results equivalent to the investigated object to the same extent as the preconditions fulfilled. Third, to estimate the form and parameters of the dependencies of its variables, which are to the maximum extent compatible with the available observation, allow the inductive gain of modern knowledge about the object of research. Fourthly, precisely and compactly describe the provisions of economic analysis, to formulate its concepts and conclusions we can only in the use of economic and mathematical models. It should be noted that economic-mathematical modeling can be used to substantiate short-term and long-term periods as a method of forecasting financial performance.

Key words: enterprise network structures, network interaction, positive externalities, economic and mathematical modeling, moving average method.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних трансформаційних умовах розвиток економічних процесів спричиняє зростання кількості підприємств мережових структур, що змушує існуючі підприємства адаптуватися під нові вектори розвитку, які несуть у собі невизначеність та вимоги до швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників їхньої діяльності. Одними з головних умов розвитку є економічна ефективність функціонування, контроль власного фінансового стану. Неможливо залишити поза увагою те, що економічну ефективність функціонування підприємств мережових структур доцільно проводити з використанням інструментарію економіко-математичного моделювання на основі методу ковзної середньої, який забезпечує прогнозну оцінку досліджуваної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у розроблення теоретико-практичної проблематики доцільності актуалізації економіко-математичної моделі на основі застосування методу ковзної середньої в системі підприємств мережових структур зробили провідні вітчизняні науковці: С. Гриценко, Г. Дмитренко, О. Єрмакова, Т. Заславська, Г. Колодко, В. Кири-

ченко, Т. Максименко, С. Оборська, Ю. Пахомов, Р. Ривкіна, З. Шершньова, Е. Шарапова, В. Усачева, К. Франкич, Г. Хаєт та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз опублікованих результатів досліджень підтверджує доцільність продовження вивчення поставленої проблеми, оскільки в аналізованих роботах проблематику економіко-математичного моделювання підприємств мережових структур, а також обґрунтування сутнісної характеристики та позитивних екстерналій функціонування досліджуваних підприємств досліджено недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування сутнісної характеристики, позитивних екстерналій функціонування, а також застосування методу ковної середньої підприємств мережових структур.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних трансформаційних умовах підприємства мережових структур більше покладаються на ринкові механізми, ніж на адміністративні форми управління потоками ресурсів. Однак ці механізми – не просто ринкові взаємини з незалежними господарючими суб'єктами. Насправді різні компоненти (учасники) мережі усвідомлюють свою незалежність і хочуть ділитися інформацією, кооперуватися один з одним, надавати свою продукцію або послуги для того, щоб зберегти власне місце в конкретній ціннісній ланцюга (мережі). Більше того, можна стверджувати, що логіка мережі або внутрішнього ринку передбачає створення ринкової економіки всередині компанії. У ній організаційні одиниці продають і купують товари й послуги один у одного за цінами, які встановилися на відкритому ринку. Перенесення ринкових відносин у внутрішнє середовище компаній (створення «внутрішніх ринків») призвело до створення підприємств мережових структур.

Підприємства мережових структур – компанії, в яких послідовність команд ієрархічної структури замінюється ланцюжком замовлень на поставку продукції та розвитком взаємовідносин з іншими компаніями. Мережі, таким чином, являють собою сукупність компаній або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами замість командних методів. Необхідно при цьому дуже добре розуміти, що «мережева компанія» не означає «мережа компаній». Йдеться не стільки про інтенсифікацію відносин між компаніями, скільки про внутрішню їх еволюцію – децентралізацію вертикально інтегрованих корпорацій і формування ділових зв'язків із дрібних і середніх фірм. Як найбільш яскравий приклад мережової організаційної логіки можна привести корпорації Dell і Nokia – лідерів «нової економіки», що працюють у сфері виробництва комп'ютерів і телекомунікацій [4].

Відзначаємо, що однією з найголовніших переваг підприємств мережових структур є скорочення кількості ключових функцій управління, їх оптимізація та зниження частки витрат на управління організацією, також знижується розмір трансакційних витрат.

Звертаємо увагу на те, що сутність мережових об'єднань підприємницьких структур полягає у наданні для кожного елемента цієї структури максимально повної свободи дій (як у рамках самої структури, так і за її межами), завдяки чому досягається більша мобільність, а отже, й більша ефективність прийняття управлінських рішень

Ключовими є функції координації, організації та планування, функція мотивації закладена у цьому типі структури на інституціональному рівні, що вирішує одну з найскладніших проблем – підвищення рівня продуктивності праці. З погляду мотивації підприємства мережових структур мають природжену властивість самодосконалення.

Метою функціонування підприємств мережових структур вважають упровадження позитивних екстерналій і забезпечення умов їх відтворення в розширеному масштабі. До позитивних екстерналій функціонування підприємств мережових структур вони відносять такі: акселерація – здатність учасника мережі, вступаючи у взаємодію з іншими контрагентами, отримувати мультиплікаційний ефект на всю мережу через синергетичний вплив та відчувати мережовий ефект одночасно; стандартизація – об'єднання суб'єктів, що випробовують вплив зовнішніх ефектів, сприяє виробленню узгоджених вимог і підходів до оцінки впливу ефектів та можливостей їх використання; інтерналізація – перетворення зовнішніх витрат на внутрішні в результаті об'єднання підприємств, які виробляють ті або інші блага; інформатизація – можливість швидкого навчання суб'єктів мережової організації, яка в управлінні розвитком економіки виступає важливим чинником максимізації використання і широкого розповсюдження позитивних ефектів; інтенсифікація – оптимізація зростаючих витрат для підвищення рівня їх окупності продукцією [5].

Сучасний організаційний підхід до побудови мережової організації бізнесу, що виходить за межі галузі або функціональної сфери, вже достатньо тривалий період проходить випробування в рамках його адаптації в діяльності не тільки закордонних, а й вітчизняних підприємств. Однак мережева організація порушує низку сформованих управлінських принципів, які для нових організаційних структур ще не уточнені й не випробувані достатньою мірою.

Звертаємо увагу на те, що підприємства мережових структур мають і велике економічне значення: застосування мережового принципу організації дає змогу побудувати виробничі відносини на принципово нових засадах. До того ж у рамках мережі можливе спільне використання ресурсів, що має значний економічний ефект.

Так, із практичного погляду визначальним різновидом формалізованого знакового моделювання підприємств мережевих структур є економіко-математичне моделювання. Математична модель є сукупністю співвідношень (нерівностей, рівнянь, формул, логічних умов), що характеризують процес зміни стану системи залежно від її вхідних сигналів, параметрів, початкових умов і часу. Застосування математичного моделювання в системі підприємств мережевих структур дасть можливість, по-перше, виокремити і формально описати найбільш значущі, суттєві зв'язки економічних змінних та об'єктів – дослідження будь-якого складного об'єкта припускає високий ступінь абстракції. По-друге, визначимо, що за чітко сформульованих вихідних показників і співвідношень методами дедукції можливо одержувати висновки та результати, еквівалентні досліджуваному об'єкту тією ж мірою, що й виконані передумови. По-третє, оцінити форму і параметри залежностей його змінних, що максимальною мірою відповідні наявним спостереженням, дозволяють індуктивним шляхом отримувати сучасні знання про об'єкт дослідження. Нарешті, по-четверте, точно і компактно викладати положення економічного аналізу, формулювати його поняття і висновки ми можемо лише за умов використання економіко-математичних моделей [1, с. 34].

Необхідність використання економіко-математичного моделювання в системі підприємств мережевих структур зумовлена значним його гносеологічним потенціалом як об'єктом дослідження. Складність категорії підприємств мережевих структур зумовлює необхідність застосування системно-кібернетичного підходу до її опису, що об'єктивно зумовлює використання моделювання в таких напрямках досліджень:

- теоретико-методологічному, спрямованому на дослідження об'єктивних законів організації управління підприємств мережевих структур у цілому та окремих її елементів, створення модельного базису як складника економічного механізму досліджуваних підприємств;

- прикладному, пов'язаному з дослідженням конкретних проблем організації управління підприємствами мережевих структур, зокрема оцінюванням сучасного стану функціонування досліджуваних підприємств, прогнозуванням динаміки його зміни, оптимізацією складників системи підприємств мережевих структур, моделюванням динаміки загроз та розрахунком оцінок ефективності заходів, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування досліджуваних підприємницьких структур;

- інструментальному, орієнтованому на розроблення нових науково-методологічних підходів до моделювання окремих процесів організації управління підприємствами мережевих структур;

- евристичному, пов'язаному з використанням творчої інтуїції в процесі моделювання

системи організації управління підприємствами мережевих структур, можливістю моделі виступати засобом узагальнення даних, їх інтерпретації, пояснення отриманих результатів, конкретизації теоретичного знання і висування на цій основі нових ідей і гіпотез.

Багатомірність модельного опису підприємств мережевих структур зумовлена тим, що інформаційний базис моделювання становлять: дані статистичного обліку і звітності; показники фінансового стану та фінансової стійкості, показники рентабельності; галузеві показники діяльності господарюючих суб'єктів-аналогів; звіти, плани і прогнози, отримані за результатами стратегічного, тактичного і оперативного планування, аналізу, контролю і бюджетування; результати оцінювання загроз підприємницької діяльності тощо. Вони являють собою результат реєстрації різноманітних атрибутів явищ і процесів, що відображають формування, існування, взаємодію та розвиток усіх складників економічної системи з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища [2, с. 110].

Саме тому прогнозування стану економічної ефективності підприємств мережевих структур є важливим складником його подальшого розвитку в сучасних умовах турбулентності економічних процесів. Головним завданням прогнозування в умовах розбалансованості економічних процесів є зниження неминучої невизначеності, яка пов'язана з прийняттям економічних рішень, що орієнтовані на майбутнє. За такого підходу економіко-математичне моделювання може використовуватися для обґрунтування короткострокових і довгострокових періодів як метод прогнозування майбутніх фінансових результатів.

Ураховуючи закономірності економічного розвитку, предметом прогнозування економічної ефективності підприємств мережевих структур є якісні та кількісні зміни, які можуть мати місце в об'єкті чи процесі через вплив сукупності зовнішніх та внутрішніх загроз чи окремих із них у межах прогнозованого періоду.

На основі проведених досліджень можна констатувати, що метою прогнозування економічної ефективності підприємств мережевих структур є:

- визначення можливих напрямів розвитку соціогуманітарної компоненти, що забезпечують зміцнення економічної безпеки підприємств;

- визначення найбільш ймовірних і економічно обґрунтованих варіантів довгострокових та поточних планів;

- отримання науково обґрунтованих варіантів тенденцій розвитку показників якості, елементів витрат та інших показників, які використовуються для розроблення перспективних планів;

- обґрунтування векторів розвитку підприємств мережевих структур;

- передбачення наслідків рішень та заходів, що застосовують та функціонують в умовах дисбалансу економічних процесів.

Наступним етапом прагматики оцінки прогнозування економічної ефективності підприємств мережових структур є правильний вибір моделі. Для попереднього вибору моделей застосовують метод характеристик середніх приростів, який є найбільш універсальним і забезпечує вибір моделей із широкого класу функцій. За цим методом послідовність значень показника згладжується методом простої ковзної середньої [3, с. 198–204]. Слід зазначити, що термін «ковзне середнє» використовується тому, що нове середнє обчислюється і застосовується як прогноз кожен раз, коли в розпорядженні виявляється нове спостереження. Цей метод застосовується для характеристики тенденції розвитку досліджуваної статистичної сукупності і заснований на розрахунку середніх рівнів ряду за визначений період.

Послідовність визначення ковзної середньої: встановлюється інтервал чи згладжування число входних у нього рівнів. При цьому кожен подальший ущільнений інтервал отримують шляхом поступового зрушення від початкового рівня ряду динаміки на один його рівень. Ущільнений інтервал згладжування ніби ковзає по динамічному ряду з кроком рівним одиниці. За сформованими укрупненими інтервалами визначають суму значень рівнів, на основі яких розраховуються ковзні середні. Отримані середні належать до середини ущільнених інтервалів. Тому за згладжування ковзної середньої технічно зручніше укрупнений інтервал складати з непарного числа рівнів ряду динаміки. Під час використання методу ковзної середньої велике значення має вибір періоду або інтервалу ковзання. Він повинен відповідати періоду коливань у даному динамічному ряді.

Якщо під час розрахунку середньої враховуються три рівні, ковзна середня називається тричленною, п'ять рівнів – п'ятичленною і т. д. Якщо згладжуються дрібні, безладні коливання рівнів у ряді динаміки, то інтервал (число ковзної середньої) збільшують. Якщо хвилі варто зберегти, число членів зменшують;

– обчислюють перший середній рівень за формулою арифметичної простої:

$$y_1 = \frac{\sum y_i}{m}, \quad (1)$$

де y_i – i -тий рівень ряду;

m – порядок ковзної середньої;

– перший рівень відкидають, а в обчислення середньої включають рівень, що йде за останнім рівнем, який бере участь у першому розрахунку. Процес продовжується, поки в розрахунок у буде включений останній рівень досліджуваного ряду динаміки y_n ;

– по ряду динаміки, побудованому із середніх рівнів, виявляють загальну тенденцію розвитку явища.

Ковзні середні є інструментами економічного аналізу, що згладжують коливання досліджуваної величини шляхом усереднення за деяким історичним періодом. Ковзні середні досліджуються методом усереднення:

– проста ковзна середня (Simple Moving Average (SMA));

– зважена ковзна середня (Weighted Moving Average (WMA));

– експонентна ковзна середня (Exponential Moving Average (EMA));

– модифікована експонентна ковзна середня (Modified Exponential Moving Average).

Необхідно вибрати методи обробки динамічного ряду. Найкращим вибором є метод ковзної середньої та її похідних, оскільки необхідно тільки виконати згладжування, а не розв'язати задачу прогнозу динаміки. Використання цього методу дає хороший результат за значно меншої кількості операцій ділення та множення, тобто тут має місце значна економія ресурсів машинного часу.

Опрацюємо послідовність такими методами:

– Проста ковзна середня: існує динамічна послідовність Q з кількістю значень n . Нова послідовність Q_1 з кількістю значень n . Маємо порядок ковзного середнього f . Для розрахунку використаємо формулу:

$$Q_i = \frac{\sum Q_k}{P}, \quad P = \frac{(f-1)}{2}, \quad k \in [i-P; i+P]. \quad (2)$$

– Модифіковане ковзне середнє: існує динамічна послідовність Q з кількістю значень n . Нова послідовність Q_2 з кількістю значень n . Маємо порядок ковзного середнього f . Для розрахунку використаємо формулу:

$$Q_{2i} = \sqrt{\frac{\sum (Q_k \cdot Q_k)}{P}}, \quad P = \frac{(f-1)}{2}, \quad k \in [i-P; i+P]. \quad (3)$$

– Комбінований метод: існує динамічна послідовність Q з кількістю значень n . Розділимо її на рівні групи по m значень. Обчислимо для кожної групи значення Q_z , де z – номер групи. Q_z обчислюється як:

$$Q_z = \sqrt{\frac{\sum (Q_{zi} \cdot Q_{zi})}{m}}. \quad (4)$$

Нова послідовність Q_3 буде формуватися, як множина точок, що лежать на відрізках, які формуються сусідніми опорними точками. Найкращою мірою точності наближення є середнє квадратичне відхилення отриманого ряду від еталонного ряду [1, с. 36–39].

Середнє квадратичне відхилення розраховується за формулою:

$$V_{mid} = \sqrt{\frac{\sum (Q_i - Q_{ki})^2}{n}}, \quad (5)$$

де n – кількість елементів ряду (кількість ітерацій);

Q – еталонний ряд;

Q_k – ряд, що був опрацьований.

Неможливо залишити поза увагою те, що головною метою діяльності будь-яких підприємств мережових структур є досягнення відповідного рівня економічного розвитку, що буде сприяти випуску та реалізації конкурентоспроможної продукції, формуванню оптимального процесу показників доходів та витрат, що стане

запорукою підвищення економічної ефективності підприємств мережевих структур. Слід зазначити, що саме результати діяльності підприємств мережевих структур залежать від ефективності використання їхніх ресурсів, які, відповідно, зумовлюють оптимальність процесу формування показників доходів, витрат та прибутків досліджуваних підприємств за видами їхньої діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі вищеописаного зазначаємо, що існує ціла сукупність різноманітних аналітичних залежностей підприємств мережевих структур, що апроксимують у межах заданої точності одні й ті ж властивості, відображаючи залежності між ними, однак найбільш придатні для вирішення конкретних завдань вибираються згідно з принципами оптимальності та адекватності. Тому з методологічного погляду адекватність економіко-математичних моделей системи підприємств мережевих структур потрібно оцінювати з таких позицій: відповідності моделі структурі і властивостям цієї системи; відповідності моделі вирішуваним завданням; відповідності змін параметрів моделі параметрам проблемної ситуації; відповідності моделі характеристикам досліджуваної системи.

Резюмуючи дані наукові дослідження, відзначаємо, що підприємства мережевих структур мають такі позитивні характеристики: децентралізація та мінімальна кількість рівнів управління; відсутність ієрархічного принципу; динамізм внутрішніх взаємодій; поширення стратегічного партнерства і договірних основ у горизонтальних зв'язках усередині мережі; зростання обсягів виробництва; економія затрат.

Підприємства мережевих структур забезпечують сукупність дій, необхідних для досягнення поставлених цілей і погодженість зв'язків між усіма суб'єктами мережевої взаємодії; реалізують диференційований підхід до роботи, відповідно до чого мережі виступають як механізм інтеграційної політики. Усе це визначає перспективність цієї форми організації підприємницької діяльності для вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валінкевич Н.В. Побудова оптимальної моделі прогнозування модернізаційних зрушень у виробництві продукції підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2012. С. 34–39.

2. Вівчар О.І. Специфіка управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах турбулентності економічних процесів. *Галицький економічний вісник*. 2015. № 2(49). С. 106–111.
3. Григорук П.М., Хрущ Н.А. Методологічні засади моделювання системи забезпечення фінансово-економічної безпеки в умовах невизначеності і багатомірності ринкового середовища. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. С. 198–204.
4. Січкаренко К.О. Мережева організація інноваційної діяльності : наукова доповідь. Київ, 2015. 48 с.
5. Стельмашук А.М., Стельмашук Ю.А. Розвиток мережевих економічних систем як сервісний захід зростання масштабів ефективності виробництва. *Інноваційна економіка*. 2016. № 3–4. С. 222–229.

REFERENCES:

1. Valinkevych N.V. (2012). Pobudova optymalnoi modeli prohnozuvannya modernizatsiinykh zrushen u vyrobnytstvi produktsii pidpriemstv [Construction of an optimal model for forecasting modernization shifts in the production of enterprises]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Economic Sciences*, 34–39. (in Ukrainian)
2. Vivchar O.I. (2015). Spetsyfika upravlinnia systemoiu finansovo-ekonomichnoi bezpeky biznesu v umovakh turbulentsi ekonomichnykh protsesiv [Specificity of management of the system of financial and economic security of business in the conditions of turbulence of economic processes]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk – Galician Economic Herald*, № 2(49), 106–111. (in Ukrainian)
3. Hryhoruk P.M., Khrushch N.A. (2017). Metodolohichni zasady modeliuвання systemy zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky v umovakh nevyznachenosti i bahatomirnosti rynkovoho seredovyssha [Methodological principles of modeling at financial and economic security system in conditions of uncertainty and multidimensionality of market environment]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Herald of Mukachevo State University*, 198–204. (in Ukrainian)
4. Sichkarenko K.O. (2015). Merezheva orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti: naukova dopovid [Network organization of innovation activity: scientific report]. NAN Ukrainy, DU «Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy». K., 48. (in Ukrainian)
5. Stelmashchuk A.M., Stelmashchuk Y.A. (2016). Rozvytok merezhevykh ekonomichnykh system yak servisnyi zakhid zrostannia masshtabiv efektyvnosti vyrobnytstva [Development of network economic systems as a service measure to increase the scale of production efficiency]. *Innovatsiina ekonomika: nauково-vyrobnychi zhurnal – Innovative economy: scientific and production magazine*, 3–4'. 222–229. (in Ukrainian)

УДК 65.011.12

Гончаренко Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України

Шуба Б.І.
магістр
Національної академії Національної гвардії України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

PROVIDING EFFICIENT DEVELOPMENT OF ENTERPRISES BY IMPROVING PERSONAL MANAGEMENT SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні підходи до визначення системи управління персоналом та проведено теоретичний аналіз можливих шляхів її вдосконалення з урахуванням сучасних вимог. Базою побудови ефективної системи управління персоналом є певні категорії, такі як «трудові ресурси» та «людський капітал». Саме на особливостях цих категорій та їх ефективному використанні зосереджена особлива увага. Розглянуто вирішальний вплив процесу управління персоналом на ефективний розвиток підприємства. Визначено вплив матеріального стимулювання персоналу на ефективність його використання. Якість праці багато в чому залежить від рівня кваліфікації та досвіду працівників, які за сучасних умов необхідно підвищувати через запровадження підвищення кваліфікації. У результаті проведеного дослідження запропоновано напрями вдосконалення системи управління персоналом на підприємствах, які будуть позитивно впливати на ефективність розвитку підприємств.

Ключові слова: персонал підприємства, управління, людський капітал, кадрова політика, матеріальне стимулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные подходы к определению системы управления персоналом и проведен теоретический анализ возможных путей ее совершенствования с учетом современных требований. Базой построения эффективной системы управления персоналом являются определенные категории, такие как «трудовые ресурсы» и «человеческий капитал». Именно на особенностях этих категорий и их эффективном использовании сосредоточено особое внимание. Рассмотрено решающее влияние процесса управления персоналом на эффективное развитие предприятия. Определено влияние материального стимулирования персонала на эффективность его использования. Качество труда во многом зависит от уровня квалификации и опыта работников, которые в современных условиях необходимо повышать путем внедрения повышения квалификации. В результате проведенного исследования предложены направления совершенствования системы управления персоналом на предприятиях, которые будут положительно влиять на эффективность развития предприятий.

Ключевые слова: персонал предприятия, управление, человеческий капитал, кадровая политика, материальное стимулирование.

ANNOTATION

The article deals with modern approaches to the definition of the personnel management system and theoretical analysis of possible ways of its perfection taking into account modern requirements. The basis for building an effective system of personnel management is certain categories, such as "labor resources" and "human capital". It is precisely on the peculiarities of these categories and their effective use that special attention is focused. The decisive influence of the personnel management process on the effective development of the enterprise is considered. It is known that the increase in labor productivity and, consequently, the quality of work depends largely on the staff that works at the enterprise

and has the relevant knowledge and qualifications. In modern conditions, when opportunities for free movement and search for work abroad are expanded, enterprises need to change the approach to the system of stimulation of labor and to attract workers. In this connection, the role of material incentives for the personnel on the effectiveness of its use has been determined. The quality of labor largely depends on the level of qualification and experience of workers, which in modern conditions need to be raised through the introduction of advanced training, and taking into account the integration of the country's economy into the world economic space and the observance of the requirements for production, it is necessary to improve the labor of workers based on innovative approaches. All of the above conditions will have a positive effect on the increase of labor productivity, and through it and on the overall economic efficiency of enterprises. As a result of this research, the directions of improvement of the modern system of personnel management at enterprises, the use of which will positively change the system of personnel management in enterprises, and improve the quality of work. In turn, this will increase the prestige of work.

Key words: enterprise personnel, management, human capital, personnel policy, material incentives.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні питання ефективного зростання та нарощування обсягів конкурентоспроможності підприємств є вкрай актуальними. Досягти вагомих економічних показників можна лише тоді, коли на підприємствах створено відповідні умови для ефективного використання праці. Всі ці питання на сучасному етапі вирішуються саме через удосконалення системи управління персоналом. Однак це питання має декілька проблем, серед яких, на нашу думку, слід виділити стимулювання персоналу та виважену політику підбору та підвищення кваліфікації кадрів. Як правило, ефективно можуть працювати працівники, які мають відповідну освіту, кваліфікацію та досвід роботи. Саме на цих основних елементах і необхідно формувати трудову діяльність будь-якого колективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання, пов'язані з аналізом та вдосконаленням діючої системи управління персоналом підприємства, постійно знаходяться у центрі уваги вчених. Ці проблеми висвітлено в працях таких учених, як Л.В. Балабанова, О.В. Сардак, О.М. Кри-

воручко, Н.П. Базалійська та ін. У більшості своїх праць вчені розглядають та пропонують різні шляхи вдосконалення системи управління персоналом. Але слід відзначити, що площина даної проблеми, перш за все, призвана вирішити головні питання управління – забезпечення високого рівня продуктивності праці на підприємствах та досягнення на цій основі сталого економічного розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз ключових моментів, які визначають систему управління персоналом, та розроблення шляхів удосконалення цієї системи для забезпечення зростання економічних показників на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах необхідно постійно піклуватися про власну конкурентоспроможність та знаходити різні шляхи підвищення власного економічного ефекту. На нашу думку, одним із таких напрямів є вдосконалення системи управління персоналом, яка відіграє вирішальну роль у діяльності підприємства.

Беручи до уваги унікальність даної проблеми, слід зупинитися на ключових поняттях, які визначають систему управління персоналом. Перш за все це трудові ресурси, які за ефективної роботи забезпечують підприємствам високі показники продуктивності праці. Наступна особливість цієї проблеми виявляється в тому, що під поняттям «персонал підприємства» ми розуміємо людський капітал, а отже, це затрати, які вкладає підприємство в ефективне використання праці людини в обмін на задоволення її потреби. Але тут слід пам'ятати, що ефективність праці персоналу проявляється через належно налагоджену систему управління.

Сьогодні більшість господарюючих суб'єктів організовує свою діяльність на приватній основі та визначає власну політику згідно з наявними фінансовими ресурсами, тобто вони мало уваги приділяють кваліфікації працівників. Як правило, для того щоб скоротити витрати на оплату праці, на деякі види робіт приймаються працівники без відповідної освіти, кваліфікації та досвіду. Такі працівники, як правило, багато часу затрачують на ознайомлення з процесами виробництва та мало приносять користі самим підприємствам.

Саме на цю проблему звертає увагу О.Я. Голубка: «Ефективна діяльність підприємства неможлива без якісно налагодженої системи управління персоналом. Це зумовлено тим, що ринкові умови господарювання характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби. Такий стан економіки зумовлює потребу в розробленні принципово нових підходів та методів управління персоналом з усвідомленням того, що головним резервом підприємства є працівники, а за його межами – споживачі продукції, якість і конкурентоспроможність якої забезпечує персонал» [1, с. 113].

Тож досягати сталих економічних показників можна лише за вдосконалення всієї системи управління підприємством. Але зрозуміло, що змінити повністю всю систему управління неможливо, а вирішувати це питання потрібно через коригування системи управління через її складники. Оскільки саме працівники мають переважний вплив на зростання продуктивності праці, то необхідно змінювати й певні підходи до системи управління персоналом на підприємствах.

Управління персоналом розкривається через низку ключових чинників, серед яких необхідно виділити матеріальне стимулювання працівників, належні умови праці та проведення продуманої кадрової політики на підприємствах. Кожен з указаних чинників має різний вплив на управління персоналом підприємства. Але вирішальним, на нашу думку, є саме формування належної та продуманої політики матеріального стимулювання [2, с. 225; 3, с. 45; 4, с. 297].

Як свідчать дані Державної служби статистики України, «динаміка зайнятості працівників формується під впливом руху кадрів, який характеризується рівнем мобільності. Найбільш високий рівень мобільності у 2017 р. спостерігався у сільському господарстві, оптовій та роздрібній торгівлі, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, водному транспорті, тимчасовому розміщуванні й організації харчування, де кількість вибулих і прийнятих перевищувала середньооблікову кількість штатних працівників на 12,1-52,7%. Також високий коефіцієнт мобільності зафіксований на підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (98,4%), поштової та кур'єрської діяльності (97,9%), будівництва (94,0%), виробництва гумових і пластмасових виробів; іншої неметалевої мінеральної продукції (81,8%) та у фінансовій та страховій діяльності (80,0%).

Важливим аспектом використання робочої сили є оплата її праці. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника у 2017 р. порівняно з 2016 р. зросла на 37,1% і становила 7 104 грн. (для порівняння: у 2016 р. зростання цього показника порівняно з 2015р. становило 23,6%).

У 2017 р. кількість працівників, оплата праці яких знаходилася в межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством, збільшилася порівняно з попереднім роком. Серед 7,4 млн. працівників, яким оплачено 50% і більше робочого часу, встановленого на грудень 2017 р., 488,4 тис. осіб (6,6%) мали нарахування у межах 3 200 грн. (мінімальна заробітна плата). Найбільша частка працівників із такими нарахуваннями спостерігалася у видах діяльності з низьким рівнем середньої заробітної плати: у поштовій та кур'єрській діяльності (37,2%), діяльності у сфері творчості, мистецтва та розваг (14,7%), наданні інших видів послуг (11,5%), функціонуванні бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури

(10,7%). Водночас серед працівників, які повністю відпрацювали місячну норму робочого часу (5,8 млн. осіб), цей показник становив 176,3 тис. осіб, або 3,1%» [5].

Отже, як показують статистичні дані, сьогодні існує дві основні проблеми ефективного використання праці персоналу підприємств: висока плинність кадрів та низька оплата праці.

Беручи до уваги той факт, що сьогодні українці можуть вільно пересуватися за межі країни та знаходити собі роботу, за яку вони будуть отримувати достатню винагороду за свою працю та гідні умови життя, то в перспективі проблема забезпечення висококваліфікованими кадрами буде набувати особливої актуальності. Саме це вимагає негайно вирішувати питання кадрової політики на базі різних стимулів праці та створення гідних умов праці, які б змогли привабити працівників.

Сучасна зарубіжна практика та власний вітчизняний досвід доводять: ефективності будь-якої діяльності, зокрема в управлінні персоналом, можна досягти за умови забезпечення управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, постійного вдосконалення форм та методів управління та урахування динамічного розвитку нових технологій. Кожна організація, діючи в умовах жорсткої конкуренції, постійно шукає напрями вдосконалення своєї діяльності, тому нині більшість сучасних підприємств звертає увагу на значущість інновацій, інноваційних соціальних технологій в управлінні персоналом і стає на шлях запровадження інновацій, які перестають бути випадковим, перетворюючись при цьому на безперервний процес, що забезпечує підприємству успішну діяльність на перспективний довготривалий період [6, с. 559].

До того ж слід відзначити, що кожна галузь економіки має свої особливості, які обов'язково необхідно враховувати під час підборі персоналу.

М. Сапфіров звертає увагу на те, що «управління персоналом підприємств сфери послуг має свої закономірності та відмінності порівняно з іншими сферами господарювання». Основними завданнями в них є «дослідження мотивів клієнтів, акумулювання даних стосовно попиту на послуги, стимулювання споживчої поведінки покупців, встановлення зворотного зв'язку» [7, с. 433].

Тобто в деяких галузях першочерговим є людський чинник, який стає ефективним у процесі діяльності та здатний створити прибуток для підприємця.

Окрім того, в умовах інтеграції економіки країни у світовий простір висуваються нові вимоги до продукції та умов праці, що, своєю чергою, також вимагає від працівників уміння пристосовуватися до нових умов та прагнути до зростання свого професійного рівня.

Як відзначає М.О. Годящев, «динамічність інтеграційних процесів, що супроводжують діяльність сучасних бізнес-суб'єктів, характеризується розширенням норм та установ до

виробничої, інформаційної, науково-технічної та економічної господарських систем. У такій ситуації підприємства вимагають від своїх співробітників, окрім наявності простих професійно-кваліфікаційних навичок, присутності індивідуальних якісних характеристик, за допомогою яких персонал спроможний оперативно реагувати та адаптуватися під мінливі явища і процеси. Сучасні глобалізаційні умови потребують мобільності та лояльності персоналу, його прагнення до самовдосконалення та підвищення професіоналізму, розвитку свого інтелектуально-трудоного потенціалу, дотримання корпоративної етики, культури та інших якостей, які впливають на рівень ділової активності підприємства у ринковому оточенні» [8, с. 74].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, на підставі проведеного аналізу слід відзначити, що для ефективного роботи будь-якого підприємства необхідно розвивати та вдосконалювати діючу систему управління персоналом підприємства. Вирішальне значення у цьому напрямку буде належати саме налагодженій системі стимулювання праці, продуманій та сформованій кадровій політиці, обов'язковим запровадженням інститутів підвищення кваліфікації та можливості кар'єрного зростання працівників. Саме ці питання будуть зацікавлювати працівників у результатах своєї праці, зменшувати плинність кадрів та приваблювати молодь працювати на благо країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубка О.Я., Дідович Ю.О., Копусяк Я.Ф. Аналіз методів управління персоналом. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 5(1). С. 113–117.
2. Гончаренко Н.Г. Динаміка доходів і витрат населення в контексті стабілізації рівня заробітної плати. *Вісник економіки транспорту і управління*. 2009. № 28. С. 225–228.
3. Гончаренко Н.Г. Реформування системи оплати праці в агропромисловому комплексі. *Агроінком*. 2000. № 1. С. 44–46.
4. Гончаренко Н.Г. Матеріальне стимулювання праці як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства України. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. 2016. № 1. С. 295–300.
5. Статистичний збірник «Праця України у 2017 році». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Партика І.В. Сучасні підходи до управління персоналом на інноваційних засадах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 559–561.
7. Сапфіров М. Контактный персонал как важнейший ресурс организаций сферы услуг. *Бизнес в законе*. 2009. № 1. С. 432–434.
8. Годящев М.О. Управління персоналом підприємства як фактор підвищення його ділової активності. *Інтелект XXI*. 2017. № 3. С. 74–79.

REFERENCES:

1. Holybka O.Y., Didovich J.O., Kopusiak Y.F. (2016). Analiz metodiv upravlinnja personalom [Analysis of management personnel]. *Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, no. 5(1), pp. 113–117.

2. Goncharenko N.G. (2009). Dynamika dokhodiv i vytrat naselennja – v konteksti stabilizaciji rivnja zarobitnoji platy [Dynamics of income and expenditure of the population – in the context of salary stabilization]. Bulletin of the Economy of Transport and Management, no. 28, pp. 225–228.
3. Goncharenko N.G. (2000). Reformuvannja systemy oplaty praci v aghropromyslovomu kompleksi [Reforming the system of remuneration in the agro-industrial complex]. Agroinkom, no. 1, pp. 44–46.
4. Goncharenko N.G. (2016). Materialjne stymuljuvannja praci jak zasib pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva Ukrajiny [Labor material incentives as a means of raising the competitiveness of an enterprise.], Vestnik KhNUU them. VV Dokuchaev – Kharkiv, No. 1, pp. 295–300.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). Statystychnyj zbirnyk "Pracja Ukrajiny u 2017 roci" [Statistical collection "Labor of Ukraine in 2017"]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Partika I.V. (2015). Suchasni pidkhody do upravlinnja personalom na innovacijnykh zasadakh [Modern approaches to the regulation of staff at the innovational principles], Global and national problems of the economy, no. 8, pp. 559–561.
7. Sapfirov M. (2009). Kontaktnij personal kak vazhnejshyj resurs orghanyzacyj sferi uslugh [Contact Personnel as the Most Important Resource of Service Industry Organizations], Business in the Law, No. 1, pp. 432–434.
8. Godiashchev M. (2017). Upravlinnja personalom pidpryjemstva jak faktor pidvyshhennja jogho dilovoji aktyvnosti [The staff management of the enterprise as a factor of increasing its business activity], Intellect XXI, No. 3, pp. 74–79.

УДК 005.21:336.531.2

Добриніна Л.В.
викладач кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

STAGES OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT STRATEGIES AT THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Розроблення інвестиційної стратегії підприємства знаходить подальшу конкретизацію в процесі побудови тактики стратегічного управління, зокрема шляхом формування інвестиційного портфелю підприємства. В основі інвестиційної діяльності лежить процес постійного перетворення інвестицій, тобто їх кругообіг. Кругообігу інвестицій на різних господарських суб'єктах притаманні нерівномірність, різна тривалість, що зумовлює необхідність поширення інвестиційного процесу за межі одного підприємства та спонукає до формування на базі окремих кругообігів єдиної інвестиційної системи. Для того щоб реалізувати прогресивні напрями інвестиційної стратегії та досягти її ефективності, необхідно нарощувати та сприяти розвитку інтелектуального персоналу, який займається інвестиційною діяльністю, трансформувати існуючий нині господарський механізм і створити новий на засадах використання світових досягнень науково-технічного прогресу. Це є життєво необхідним завданням для того, щоб вижити у складній економічній ситуації та досягти значного рівня конкурентоспроможності. Вибір стратегії та її реалізація є основним змістом стратегічного управління інвестиційним середовищем. Причому всі суб'єкти економічних відносин, що здійснюють діяльність в інвестиційному середовищі, розробляють стратегію свого розвитку відповідно до конкретної ситуації, в якій вони знаходяться, з урахуванням принципів оптимального співвідношення між доходністю та ризиком, швидкого реагування на зовнішні та внутрішні зміни.

Ключові слова: підприємство, фінансовий ринок, інвестиційні стратегії, інвестор, привабливість.

АННОТАЦИЯ

Разработка инвестиционной стратегии предприятия находит дальнейшую конкретизацию в процессе построения тактики стратегического управления, в частности путем формирования инвестиционного портфеля предприятия. В основе инвестиционной деятельности лежит процесс постоянного преобразования инвестиций, то есть их кругооборот. Кругооборота инвестиций на различных хозяйственных субъектах присущи неравномерность, разная продолжительность, что вызывает необходимость распространения инвестиционного процесса за пределы одного предприятия и побуждает к формированию на базе отдельных кругооборотов единой инвестиционной системы. Для того чтобы реализовать прогрессивные направления инвестиционной стратегии и достичь ее эффективности, необходимо наращивать и способствовать развитию интеллектуального персонала, занимается инвестиционной деятельностью, трансформировать существующий ныне хозяйственный механизм и создать новый на основе использования мировых достижений научно-технического прогресса. Это жизненно необходимая задача для того, чтобы выжить в сложной экономической ситуации и достичь значительного уровня конкурентоспособности. Выбор стратегии и ее реализация является основным содержанием стратегического управления инвестиционной средой. Причем все субъекты экономических отношений, осуществляющих деятельность в инвестиционной среде, разрабатывают стратегию своего развития в соответствии с конкретной ситуацией, в которой они находятся, с учетом принципов оптимального соотношения между доходно-

стью и риском, быстрого реагирования на внешние и внутренние изменения.

Ключевые слова: предприятие, финансовый рынок, инвестиционные стратегии, инвестор, привлекательность.

ANNOTATION

Development of the investment strategy of the company finds further specification in the process of constructing strategic management tactics, in particular by forming an investment portfolio of the enterprise. At the heart of investment activity is the process of constant conversion of investments, ie, their circulation. Circulation of investments in various economic entities is characterized by unevenness, different duration, which necessitates the expansion of the investment process beyond one enterprise and encourages the formation on the basis of individual cycles of a single investment system. In order to realize the progressive directions of the investment strategy and to achieve its efficiency, it is necessary to increase and promote the development of intellectual personnel engaged in investment activity, transform the existing economic mechanism and create a new one based on the use of world achievements of scientific and technological progress. This is a vital task in order to survive in a difficult economic situation and achieve a high level of competitiveness. The choice of strategy and its implementation are the main content of the strategic management of the investment environment. Moreover, all subjects of economic relations, carrying out activities in the investment environment, develop a strategy for their development in accordance with the specific situation in which they are based on the principles of optimal correlation between profitability and risk, rapid response to external and internal changes. The article is based on questions, related with science-theoretical positions development, creation and studying methodical and practical recommendations about the formation of the enterprises investment strategy. The structure of enterprises investment strategy development also was specified in the article.

Key words: enterprise, financial market, investment strategies, investor, attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток наукової думки з питань здійснення та ефективності інвестиційної діяльності свідчить про зростання актуальності проблем, пов'язаних з інвестуванням, постійним науковим пошуком управлінських механізмів і моделей, що забезпечать ефективний результат від протікання інвестиційних процесів і розвиток підприємств, галузей та економіки країни загалом. Проблема управління інвестиційною діяльністю багато уваги приділялося як зарубіжними, так і вітчизняними вченими-економістами.

Виходячи з того, що темпи змін, що відбуваються в українській економіці, потребують постійного коригування інвестиційної діяль-

ності підприємства як програм та дій, зростання ролі інвестиційної стратегії як важливого і самостійного елемента загальної стратегії вимагає постійного дослідження. До того ж під час прийняття рішень в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств виникають проблеми, для вирішення яких необхідне розроблення методичних основ упровадження ефективності прийнятої інвестиційної стратегії підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження проблем інвестиційної діяльності та прийняття інвестиційних рішень приділено достатньо уваги з боку як іноземних, так і вітчизняних науковців. Теоретико-методологічні, методичні та прикладні аспекти формування та реалізації інвестиційної стратегії різних інституційних одиниць економіки знайшли своє відображення у працях таких учених-економістів, як: І.О. Бланк, А.В. Василенко, Т.В. Майорова, А.А. Пересада, О.А. Соловійова, О.М. Тридід, А.В. Череп, С.В. Черкасова та ін. [1–5]. Аналіз наявних підходів до обґрунтування інвестиційної стратегії показав, що серед учених немає єдності думок щодо змісту та послідовності етапів процесу її формування та реалізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для вирішення завдань ефективного управління інвестиційною діяльністю підприємств дослідимо зміст та послідовність етапів упровадження інвестиційних стратегій на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інвестиційна стратегія – це комплекс взаємопов'язаних довгострокових цілей і завдань у сфері реального і фінансового інвестування, найбільш принципових установок і намірів у сфері капіталовкладень та вкладень у фінансові активи, розвитку виробництва, формування оптимальної структури напрямів інвестування та джерел їх фінансування, а також сукупність дій та їх досягнення. У загальному виді інвестиційна стратегія реалізується у розробленні плану та програми здійснення інвестиційної діяльності виходячи із ситуації, що склалася на даному етапі розвитку підприємства.

Основними складниками інвестиційної стратегії підприємства є:

- цілі та завдання інвестиційної стратегії;
- обсяг ресурсів, необхідних для реалізації стратегії, та джерела їх формування;
- система управління інвестиційною стратегією.

У процесі формування інвестиційної стратегії йде великий пошук і оцінка альтернативних варіантів інвестиційних рішень, що найповніше відповідають завданням підприємства. Інвестиційна стратегія не є незмінною, вона повинна періодично переглядатися і уточнюватися залежно від зміни зовнішніх економічних умов та нових можливостей росту підприємства. Інвестиційна стратегія завжди повинна відповідати таким цілям:

- максимізації прибутку від інвестиційної діяльності;
- мінімізації інвестиційних ризиків;
- забезпеченню поліпшення стану підприємства за рахунок ефективної інвестиційної діяльності [1].

Доцільність конкретної інвестиційної стратегії визначається з урахуванням таких вимог:

- забезпеченість фінансовими ресурсами, які можуть бути спрямовані на інвестиції;
- чітка прогнозованість термінів досягнення поставленої стратегічної цілі;
- узгодженість результатів і реальних витрат на їх досягнення;
- оптимальність співвідношення очікуваної прибутковості та можливих ризиків і невизначеності під час реалізації стратегії;
- узгодженість стратегії із зовнішніми умовами функціонування підприємства.

Отже, оптимальна інвестиційна стратегія повинна відповідати таким критеріям:

- узгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань і програм;
- низька чутливість стратегії до змін у зовнішньому середовищі (можливість максимального визначити чутливість до змін);
- оптимальний часовий інтервал реалізації стратегії;
- прийнятний рівень інвестиційних і фінансових ризиків;
- повне ресурсне та організаційне забезпечення стратегії.

Процес розроблення інвестиційної стратегії є найважливішим складником загальної системи стратегічного вибору підприємства. Цей процес складається з певної кількості послідовних етапів, які в підсумку повинні призводити до намічених економічних результатів. Кожен автор по-своєму визначає етапи розроблення інвестиційної стратегії.

Виходячи з даного твердження, під час розроблення інвестиційної стратегії, на наше переконання, необхідно дотримуватися такої етапності:

Етап 1. Дослідження чинників впливу зовнішнього та внутрішнього інвестиційного середовища. На нашу думку, розроблення інвестиційної стратегії є трудомістким, високоаналітичним процесом формування та використання інвестиційного потенціалу підприємств як учасників фінансового ринку, що потребує врахування великої кількості чинників впливу на інвестиційну діяльність та взаємозв'язок між ними, яке забезпечить пристосування підприємства до потенційних змін зовнішнього інвестиційного середовища, а отже, й уможливить здійснення прогнозування цих змін та їх включення у свою інвестиційну стратегію. У результаті цього уможливується розроблення альтернативних напрямів інвестування найбільш доцільних в тих чи інших умовах.

Етап 2. Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності. Відзначимо, що фінансове інвестування на фінансовому ринку загалом

може здійснюватися у таких формах: вкладання грошових коштів у цінні папери; вкладання в доходні види фінансових інструментів. У зв'язку із цим вибір стратегічних цілей здійснення інвестиційної діяльності підприємств як учасників фінансового ринку, на нашу думку, повинен базуватися на забезпеченні збільшення доходу від інвестиційної діяльності за припустимого рівня ризику інвестиційних вкладень. Основними цілями інвестиційної діяльності підприємств на фінансовому ринку можуть бути: отримання доходу у вигляді дивідендів, відсотків; збереження капіталу; підвищення грошового потоку; приріст капіталу, який є результатом зростання ринкової вартості підприємства; отримання поточних доходів та приріст капіталу.

Етап 3. Визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії підприємств як учасників фінансового ринку. Початковим етапом розроблення інвестиційної стратегії підприємств на фінансовому ринку виступає конкретизація періоду її реалізації. Звичайно, першочерговим, отже, головним, орієнтиром визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії є тривалість означеного періоду загальної стратегії розвитку підприємства, адже інвестиційна стратегія характеризується чіткою підпорядкованістю щодо загальної стратегії, тому тривалість її реалізації не може виходити за визначені межі періоду стратегічного планування. Однак, окрім зазначеного головного орієнтиру, на тривалість реалізації інвестиційної стратегії значною мірою також впливає ступінь передбачуваності розвитку економіки держави загалом та фінансового ринку зокрема. Так, світовий практичний досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що в умовах стабільного функціонування фінансового ринку, високого рівня його організованості та розвиненості інвестиційна стратегія може розроблятися на період від 10 до 15 років. Що ж стосується інвестиційної стратегії підприємств, які користуються вітчизняним фінансовим ринком, відзначається не тільки високим рівнем нестабільності, а й великою непередбачуваністю, логічним є окреслення періоду її реалізації не в довгостроковому, а середньостроковому аспекті, тобто в межах одного-трьох років. Але враховуючи сучасну ситуацію і короткострокові періоди до одного року.

Етап 4. Формування сукупності альтернативних інвестиційних стратегій. Зазначимо, що перш ніж вибрати конкретну інвестиційну стратегію, необхідними є формування певної сукупності альтернативних стратегій здійснення інвестиційної діяльності підприємств на фінансовому ринку та аналіз доцільності застосування кожної з них за певних умов. Нам імпонує думка Г.Р. Бікулова щодо основних вимог до формування сукупності альтернативних інвестиційних стратегій, які включають: орієнтацію на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей; ясність змісту та розуміння необхідності

застосування певного набору (системи) стратегій; ієрархічний характер; орієнтацію на можливість деякої компенсації взаємопов'язаних одна з одною стратегій; надійність, що передбачає всебічну обґрунтованість, зваженість; відображення всіх процесів діяльності учасників фінансового ринку та їх взаємозв'язку; гнучкість і динамічність стратегічного набору, тобто врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі; баланс рівноваги між прибутковими та витратними стратегіями, основними та компенсаційними, резервними [1].

Таким чином, альтернативні стратегії, маючи однакову цілеспрямованість, усе ж пропонують різні напрями та можливості досягнення стратегічної цілі. Формування альтернативних стратегій підвищує ефективність діяльності підприємства на фінансовому ринку, а обґрунтований вибір конкретної інвестиційної стратегії дає змогу уникнути додаткових ризиків у процесі реалізації даної стратегії.

Етап 5. Вибір напрямів реалізації інвестиційної стратегії. На нашу думку, даний етап доречно деталізувати за такими двома етапними кроками, як:

- оцінка рівня якості формування інвестиційного потенціалу;
- конкретизація стратегічного напрямку інвестиційної діяльності підприємства на фінансовому ринку.

Так, підприємства, що досягли достатнього рівня якості формування їх інвестиційного потенціалу, тобто мають потенційну можливість здійснення інвестиційної діяльності загалом, спроможні здійснювати вибір конкретного стратегічного інвестиційного напрямку, а саме: отримання стабільного доходу; приріст капіталу; отримання поточних доходів та приріст капіталу. Визначальним чинником вибору першого напрямку інвестиційної стратегії є стабільність доходу, тому даний напрям лежить в основі консервативної інвестиційної стратегії, яка передбачає інвестування коштів в активи з фіксованою прибутковістю на протязі тривалого проміжку часу за мінімальних ризиків, високої надійності та ліквідності інвестицій.

Орієнтуючись на другий напрям інвестиційної стратегії, тобто на приріст капіталу, підприємство як учасник фінансового ринку бере до уваги стабільність зростання вартості інвестиційних активів, а їхня прибутковість розглядається як чинник, що визначає вартість активів. Такі напрями інвестиційної стратегії можуть поєднуватися, приймаючи різні форми, що потенційно уможлиблює підсилення їхніх переваг і нівелювання певною мірою їхніх недоліків. Отже, загалом, на цьому етапі відбувається безпосереднє здійснення стратегічних дій, прийняття управлінських рішень щодо здійснення інвестиційної діяльності на фінансовому ринку, що супроводжується розробленням планів, програм з указівкою цілей, заходів щодо їх досягнення, термінів, ресурсів і відповідальних осіб.

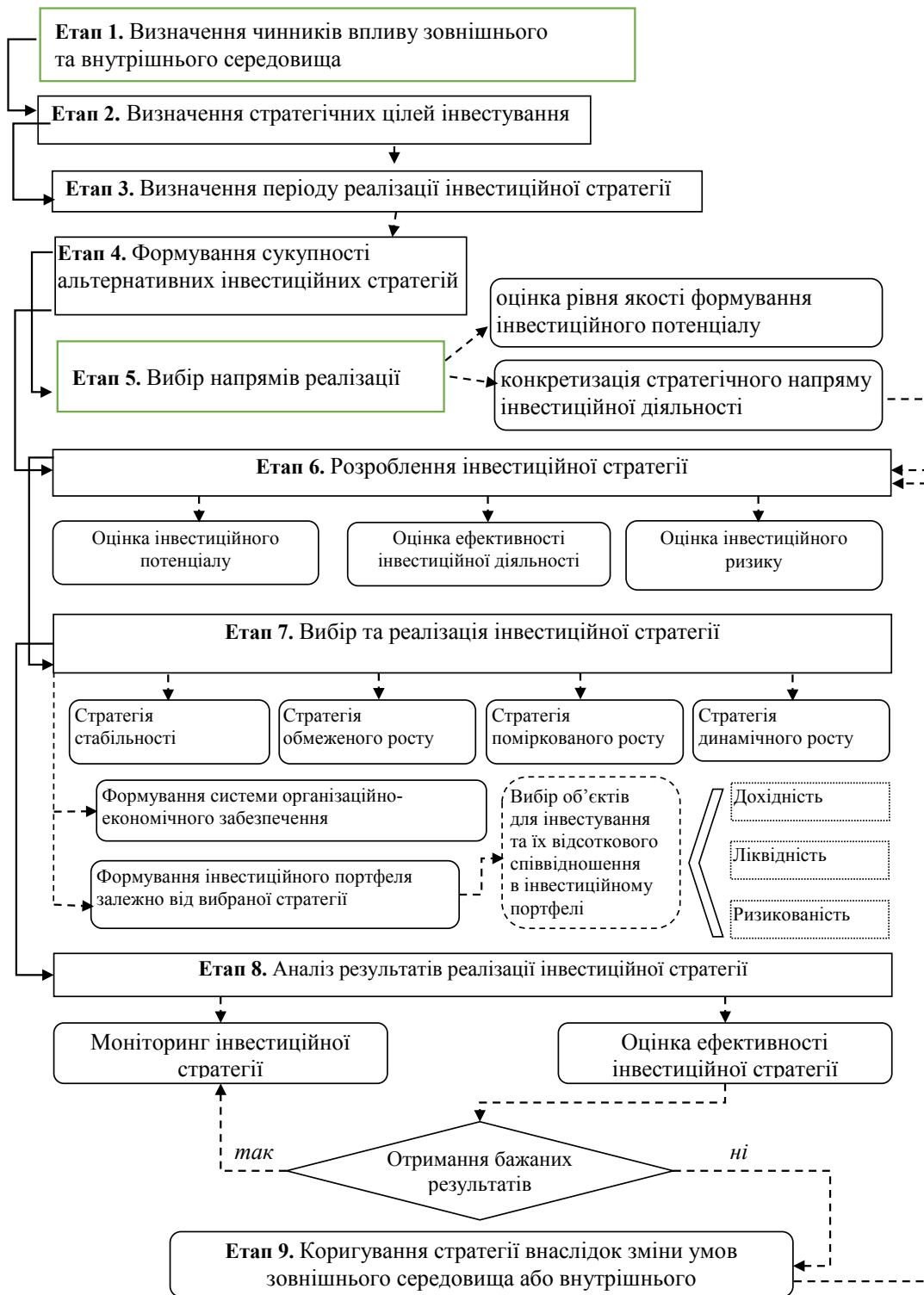


Рис. 1. Етапи впровадження інвестиційної стратегії підприємств як учасників фінансового ринку

Джерело: систематизовано автором за [2; 3; 5]

Етап 6. Реалізація інвестиційної стратегії. Головним завданням реалізації вибраної інвестиційної стратегії виступає вибір об'єкту інвестування з конкретизацією учасників фінансового ринку, яким властиві найкращі перспективи розвитку та які можуть забезпечити

найвищу ефективність інвестицій, тому перед прийняттям рішення щодо реалізації інвестиційної стратегії через купівлю цінних паперів необхідно є відповідність інституту-продавця (емітента) певним критеріям інвестиційної привабливості, головним з яких є рівень фінансо-

вої стійкості їх емітента. Очевидним є те, що економічно неефективний і фінансово нестійкий інститут навряд чи зможе належним чином відповідати за своїми зобов'язаннями, які документально закріплені у формі тих чи інших його цінних паперів. Проведення оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів різних інститутів-продавців (емітентів) на фінансовому ринку можливе за допомогою низки коефіцієнтів, які характеризують їх фінансову стійкість та економічну ефективність.

Етап 7. Оцінка результатів реалізації інвестиційної стратегії. На нашу думку, цей етап доречно деталізувати за такими двома етапними кроками, як:

- оцінка рівня якості використання інвестиційного потенціалу учасником фінансового ринку;
- оцінка результативності реалізації інвестиційної стратегії.

На етапі оцінки результатів упровадження інвестиційної стратегії повинна здійснюватися оцінка ефективності розміщення інвестиційних ресурсів за об'єктами інвестування, яка передбачає зіставлення: рівня ризику з отриманим прибутком, прогнозованої дохідності за кожним видом інвестицій із фактичною її величиною.

Етап 8. Контроль і моніторинг реалізації інвестиційної стратегії. Контроль реалізації інвестиційної стратегії являє собою оперативне втручання в інвестиційний процес і спрямований на поточне відображення та корегування інвестиційної діяльності підприємства як учасника на фінансовому ринку.

Таким чином, унаслідок даного контролю виявляються відхилення фактичних результатів реалізації інвестиційної стратегії від запланованих та аналізуються причини цих відхилень. Виявлені негативні відхилення за можливості корегуються шляхом прийняття координуючих управлінських рішень або усунення причин їх виникнення. Моніторинг же реалізації інвестиційної стратегії є механізмом постійного спостереження за контрольованими показниками інвестиційної діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від стратегічно визначених і виявлення причин цих відхилень. Саме організація моніторингу реалізації стратегії здійснення інвестиційної діяльності сприяє здійсненню безперервного процесу контролю над основними показниками щодо інвестування, що, своєю чергою, призводить до підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю на фінансовому ринку загалом.

Етап 9. Корегування інвестиційної стратегії. За умов високої мінливості економіко-політичного середовища доцільними можуть бути і зміни в загальній стратегії розвитку підприємства, тому під час зміни стратегії та/або базових її цілей необхідним є внесення змін і до інвестиційної стратегії. До коригування стратегії призводить також зниження рівня інвестиційного потенціалу підприємства. Так, корегування інвестиційної стратегії може передбачати: зміну

алокції фінансових інструментів відповідно до прогнозованої ситуації в економіці; скорочення частки або закриття позиції за окремими емітентами або випусками цінних паперів; конкретизацію переліку корпорацій, в які доцільно вкладати депозити.

Таким чином, процес формування інвестиційної стратегії підприємств на фінансовому ринку складається з багатьох важливих взаємопов'язаних і взаємозалежних етапів, кожен з яких спрямований на певний фінальний результат його інвестиційної діяльності на фінансовому ринку [4; 5].

Для оцінки ефективності інвестиційної стратегії використовують такі критерії:

- узгодженість інвестиційної стратегії фірми із загальною стратегією її економічного розвитку;
- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії;
- узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем;
- можливість реалізації інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу;
- рівень ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії;
- результативність інвестиційної стратегії, яка базується на визначенні економічної ефективності її реалізації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напрямку. Таким чином, проведені дослідження дають змогу зазначити, що вітчизняні підприємства знаходяться в нестабільних економічних умовах та мають потребу в ефективному управлінні своєю інвестиційною діяльністю, тому представлений алгоритм упровадження етапів інвестиційних стратегій підприємств на фінансовому ринку дасть змогу приймати ефективні управлінські рішення, підвищуючи грошові потоки підприємства, та отримувати нові можливості проведення своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бикулов Г.Р. Инструменты разработки формализованной инвестиционной стратегии банка на рынке ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10. Нижний Новгород, 2010. 197 с.
2. Добринина Л.В. Підприємство як учасник фінансового ринку, його інвестиційні стратегії. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2019. Вип. 23.
3. Камінський А.Б. Концептуальні основи розробки інвестиційних стратегій інститутів колективного інвестування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 10. С. 3–8. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2011/3.pdf
4. Квасницька Р.С. Оцінка рівня інвестиційного потенціалу в процесі формування інвестиційної стратегії інститутів-інвесторів на фінансовому ринку. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/7-2016/45.pdf>
5. Шохін Е.І. Короткий курс лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент». URL: https://studme.com.ua/1854051611434/finansy/investitsionnaya_strategiya_predpriyatiya.htm#85

REFERENCES:

1. Bikulov G.R. Instrumenty razrabotki formalizovannoy investitsionnoy strategii banka na rynke tsennykh bumag : dis. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.10 / G.R. Bikulov. – Nizhniy Novgorod, 2010. – 197 s.
2. Dobrynina L.V. Pidpryemstvo jak uchasnyk finansovogho rynku, jogho investytsijni strateghiji // Naukovyj visnyk UzhNU. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo. – 2019. – Vypusk 23.
3. A.B. Kaminskiy Konceptualjni osnovy rozrobky investytsijnykh strateghij instytutiv kolektyvnogho investuvannja // Investytsiji: praktyka ta dosvid # 10/2011, s. 3–8. URL: http://www.invest-plan.com.ua/pdf/10_2011/3.pdf
4. Kvasnycja R.S. Ocinka rivnja investytsijnogho potencialu v procesi formuvannja investytsijnoji strateghiji instytutiv-investoriv na finansovomu rynku. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/7-2016/45.pdf>
5. E.I. Shokhin Korotkyj kurs lekcij z dyscypliny «Finansovyj menedzhment». URL: https://studme.com.ua/1854051611434/finansy/investitsionnaya_strategiya_predpriyatiya.htm#85

УДК 005.953.2:005.571:005.931.1(477)

Коваленко В.С.*аспірант**Запорізького національного університету***Маркова С.В.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету***Олійник О.М.***кандидат філософських наук,**доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету*

РОЗВИТОК ТА ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИЙ ЕЛЕМЕНТ ПОЛІПШЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ

DEVELOPMENT AND EVALUATION OF STAFF AS SYSTEM CREATIVE ELEMENT OF BUSINESS RESULTS IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE IN INSUFFICIENT CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано тенденції розвитку та сучасні технології навчання персоналу вітчизняного підприємства – лідера галузі. Досліджено структуру персоналу організації. Наголошено на постійній необхідності вдосконалювати знання та вміння працівників підприємств, а також важливість перевірки цих знань. Запропоновано заходи щодо впровадження організаційних засад поліпшення системи управління персоналом у галузі професійного навчання та оцінювання працівників підприємства. Наголошено на необхідності забезпечення професійного навчання працівників за рахунок організації лекцій, семінарів, професійних курсів. Визначено можливість отримати певні знання за допомогою методу ротації кадрів, що підвищує мотивацію працівників.

Ключові слова: персонал, структура персоналу, навчання, розвиток, атестація, мотивація.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы тенденции развития и современные технологии обучения персонала отечественного предприятия – лидера отрасли. Исследована структура персонала организации. Отмечена постоянная необходимость совершенствования знаний и умений работников предприятия, а также важность проверки этих знаний. Предложены мероприятия по внедрению организационных основ улучшения системы управления персоналом в области профессионального обучения и оценивания работников предприятия. Отмечена необходимость обеспечения профессионального обучения работников за счет организации лекций, семинаров, профессиональных курсов. Определена возможность получить определенные знания с помощью метода ротации кадров, что повышает мотивацию работников.

Ключевые слова: персонал, структура персонала, обучение, развитие, аттестация, мотивация.

ANNOTATION

The article analyzes the development trends and modern technologies of training personnel of a domestic enterprise – the industry leader. The structure of the staff of the organization is investigated. The constant need to improve the knowledge and skills of employees of the enterprise, as well as the importance of testing this knowledge, is noted. Detail consideration of qualitative and quantitative structure of the industrial enterprise, outlining its advantages and disadvantages. Propose measures concerning implementation of organizational principles of improvement personnel management systems in the field of personal training

and assessment of employees of the enterprise. Emphasize the necessity of providing professional training of workers by organization of lectures, seminars, professional courses, and also authors determine the possibility of obtaining certain knowledge through the method of rotation of staff, which increases the motivation of the workers. The authors consider it appropriate to propose an algorithm for evaluating the personnel of the enterprise. To do this, it is necessary to introduce a method for evaluating the personnel of an enterprise, which consists of checking the employees in accordance with their work. The proposed recommendations can be used for an objective assessment of personnel in modern industrial enterprises. It is also recommended that enterprises use the experience of evaluating the staff of foreign companies and develop their own staff assessment system: to test their employees' knowledge in the form of testing. This is very useful if the assessment of the personnel of the enterprise will be handled by another person who is not related to the management. In addition, it is necessary to introduce a method for evaluating the personnel of an enterprise, which consists in verifying employees in accordance with their work.

Key words: personnel, personnel structure, training, development, certification, motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Складні та непередбачувані умови розвитку сучасного бізнес-середовища чинять величезний тиск на діяльність функціональних структур різних форм власності, наявні застарілі моделі управління нині трансформуються у більш гнучкі, рентабельні, еко- та клієнтоорієнтовані форми, які повинні бути налаштовані так, щоб швидко адаптуватися та відповідати не лише нинішнім, а й майбутнім вимогам ринкового мінливого середовища. Сучасні умови потребують зміни підходів до правил ведення діяльності: постійного та швидкого розвитку технологій, зміни смаку та моди, наявності сильних конкурентів. Отже, успішність підприємства ставить завдання щодо постійного поліпшення, яке можливе за раху-

нок удосконалення та розвитку персоналу як основного елемента внутрішнього середовища. У цьому середовищі ефективне управління системою HR повинно здійснюватися за допомогою планування, організації, мотивації та контролю над людськими ресурсами й адаптуватися та відповідати новим тенденціям у сфері управління персоналом. У сучасних умовах зміни кон'юнктури ринку конкуренція моторобудівної галузі під впливом процесів світової інтеграції є досить насиченою, адже конкурують не лише окремі компанії, а й регіони та держави. Для української економіки моторобудівна галузь є однією з найвагоміших та пріоритетних, а ПАТ «Мотор Січ» є стратегічно важливим підприємством. Ураховуючи той факт, що нині лідери моторобудівної галузі світу шукають стратегічних партнерів для посилення своїх позицій на ринку, то можна стверджувати, що українські підприємства мають величезну можливість збільшення та закріплення своїх позицій на світовому ринку. Країнами-лідерами за обсягами експорту літальних приладів та запасних частин у світі (2013–2017 рр.) є США, Франція, Німеччина, Канада, Сінгапур, Велика Британія, Ірландія, Японія, Іспанія, Бразилія, Італія, Ізраїль, Китай, Нідерланди та Республіка Корея. У 2017 р. Україна посіла 67-е місце [3]. На рис. 1 представлено обсяги експорту частин літальних апаратів у світі, спостерігається позитивна динаміка.

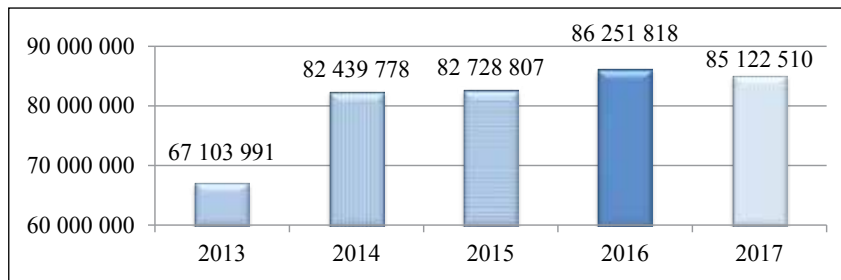


Рис. 1. Обсяги експорту частин літальних апаратів у світі, 2013–2017 рр., тис. дол. [4]

У 2017 р. з України було експортовано авіаційної продукції на 34 639 тис. дол. На рис. 2 представлено частку експорту даної продукції.

Зауважимо, що частка продукції авіабудівної галузі США у світовому експорті є найбільшою – 40%, частка Франції – 16%, Німеччини – 13%. Частка України становить лише 0,01% від світового експорту продукції авіабудівної галузі [4]. Водночас, відповідно до

«Прогнозу ринку цивільної авіації 2017–2036» Об'єднаної авіабудівної корпорації [5], світовий парк збільшиться майже вдвічі та досягне 47 тис. нових літаків. Варто відзначити, що на цей попит вплинуть такі чинники[5]:

- 1) збільшення чисельності населення Землі більше ніж на 1,3 млрд. осіб за 20 років;
- 2) підвищення світового показника ВВП приблизно на 50 трлн. дол.;
- 3) зниження собівартості перевезень і підвищення мобільності населення.

Отже, попит на продукцію авіабудівельної галузі буде зростати. А стратегічним напрямом розвитку зазначеної галузі України є інтеграція вітчизняних підприємств до потужних структур транснаціональних авіабудівних корпорацій. Нині найбільш ліквідною за акціями та найбільш високотехнологічною компанією авіабудівної галузі України є ПАТ «Мотор Січ» (м. Запоріжжя). Головною вимогою до можливого стратегічного розвитку запорізького підприємства є відповідність вітчизняного підприємства міжнародним стандартам та вимогам, досягнення яких можливе за рахунок використання якісної сировини, новітніх технологій, активної політики розповсюдження та просування, виваженої логістики, але отримання максимального синергетичного ефекту від цих чинників можливе за рахунок існування вмотивованого та лояльного до підприємства персоналу. Таким чином, вивчення сучасних тенденцій

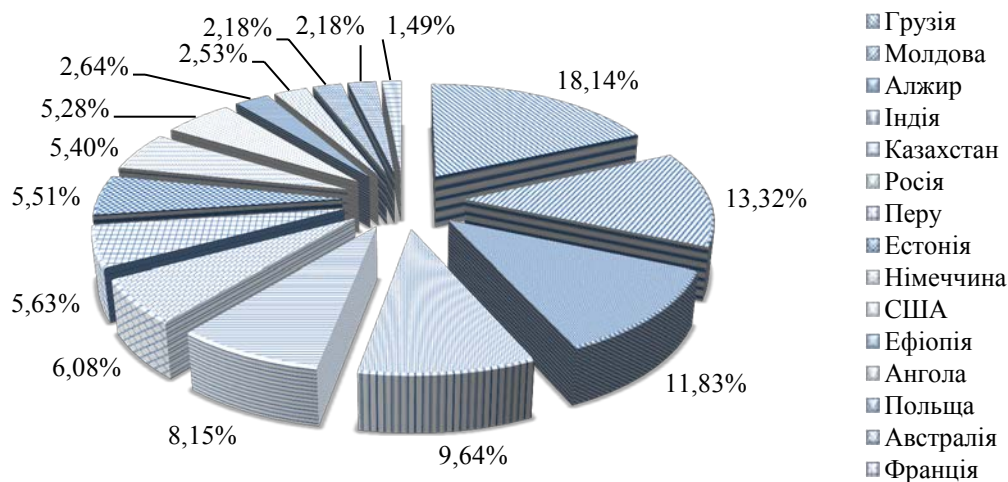


Рис. 2. Частка експорту авіаційної продукції України на ринки інших країн у 2017 р. [3]

та технологій системи управління персоналом, ураховуючи постійні процеси зміни ринкового середовища, та визначення напрямів модернізації ПАТ «Мотор Січ» загалом та системи управління персоналом зокрема є вкрай важливим для подальшого розвитку промисловості України та авіабудівельної галузі зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми систем управління персоналом як одного з найважливіших стратегічних напрямів роботи підприємств постійно привертають увагу вчених-економістів. Так, значний внесок у розвиток теорії управління персоналом зробили зарубіжні вчені І. Ансофф, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Т. Пітерс, Г. Саймон. Серед вітчизняних дослідників ці питання розглядали Л. Балабанова [1], Д. Богиня, О. Грішнова, Л. Горюшкова, В. Данюк, А. Колот, І. Крижко, А. Череп, Л. Червінська [2], які аналізували теоретичні та прикладні аспекти управління персоналом на підприємствах різних галузей економіки. Однак через складність проблеми в сучасних умовах деякі питання розглянуті недостатньо або потребують деталізації, особливо в умовах постійної зміни кон'юнктури ринку.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити основні засади поліпшення системи управління персоналом у галузі професійного навчання та оцінювання працівників на промисловому підприємстві – лідері галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціональне структурне і просторове розміщення, зміна культури управління підприємства, врешті-решт, залежать від ефективності функціонування служби управління персоналом і є запорукою досягнення підприємством успіху. Без мотивованих і кваліфікованих співробітників жодна організація не в змозі створити добре працюючі системи маркетингу, продажу, фінансів або бухгалтерського обліку. Управління персоналом – особливо важлива сфера діяльності в сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли

продукти, технології, операційні методи і навіть організаційні структури старіють із нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників стають головним джерелом тривалого розквіту будь-якої організації.

Професіоналізм та кваліфікація трудових ресурсів, безумовно, є одними з головних переваг сучасних підприємств, що може гарантувати стратегічне зростання підприємства в довгостроковій перспективі. В основі кадрової політики ПАТ «Мотор Січ» лежать принципи наступності поколінь, забезпечення виробництва кваліфікованими робітниками та спеціалістами, збільшення рівня кваліфікації кадрового резерву, оптимізації структури та чисельності працюючих [7]. У 2017 р. середньооблікова чисельність штатних працівників становила 23 840 осіб [7]. Середньомісячний заробіток одного працюючого у грудні 2017 р. становив 9 319 грн., промислово-виробничого персоналу – 9 542 грн., виробничих робітників основних цехів – 10 054 грн. [7] (середня заробітна плата у м. Запоріжжя – 7 400 грн.).

Інформація щодо кількості керівного складу ПАТ «Мотор Січ» та розмірів їхніх заробітних плат є комерційною таємницею та не розголошується. Факти зміни розміру фонду оплати праці відносно попереднього року: фонд оплати праці у 2016 р. становив 1 810 673,7 грн.; у 2017 р. порівняно з 2016 р. відбулося збільшення фонду оплати праці на 516 542,2 грн.; зміни фонду оплати праці сталися за рахунок збільшення окладів та тарифів [7]. Переважна більшість у структурі промислово-виробничого персоналу ПАТ «Мотор Січ» – виробничі (35,9%) та допоміжні робітники (36,3%).

На рис. 3 представлена освітня структура промислово-виробничого персоналу ПАТ «Мотор Січ». Серед працівників підприємства 30 кандидатів наук, 35% працівників мають вищу освіту. На рис. 4 представлено вікову структуру персоналу підприємства. Середній вік на підприємстві – 42,5 роки, саме тому питання залучення молоді також лежить в основі кадрової політики ПАТ «Мотор Січ».

Для вирішення складних технічних і організаційних завдань, які ставить виробництво, потрібні професійні кадри з високим рівнем наукової і техніко-технологічної культури, а становлення висококласного фахівця – досить тривалий процес. Тому Радою директорів ПАТ «Мотор Січ» перед кадровою службою поставлено завдання істотного омолодження кадрів. Залучення молоді є найважливішим чинником збереження подальшого розвитку інтелектуального потенціалу підприємства. У плані цих завдань розроблена і затверджена Молодіжна політика ПАТ «Мотор Січ». Так, для вирішення поставлених завдань у 2017 р. працевлаштовано 280 молодих спеціалістів, у тому числі 106 молодих фахівців із вищою освітою, 58 випускників коледжів і 116 випускників вищих профтехучилищ [7].

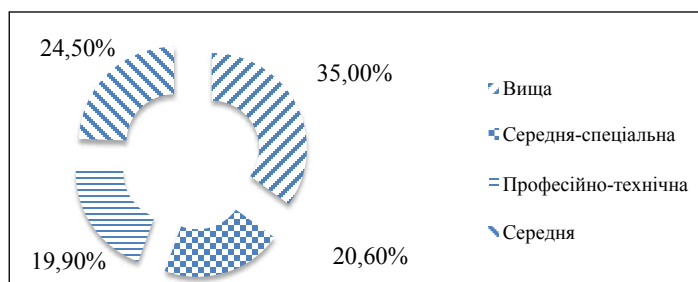


Рис. 3. Освітня структура промислово-виробничого персоналу на 01.01.2018

Система мотивації персоналу ПАТ «Мотор Січ» включає у себе організацію оплати праці, систему винагород та заохочень, соціальний захист та підтримку персоналу. Система мотивації є комерційною таємницею підприємства, відомо лише певні її особливості, які представлені на рис. 5.

Кадрова політика ПАТ «Мотор Січ» має суто функціональний характер, що несе у собі риси пострадянської системи управління персоналом. Дана система та більшість бізнес-процесів не відповідають міжнародним вимогам та стандартам, відповідно, конкурентоспроможність ПАТ «Мотор Січ» на світовому ринку авіабудівної галузі не може бути високою. До недоліків також можна віднести: відсутність автоматизованих систем контролю інформації та виробництва, використання яких призводить до зниження ризиків, зменшення кількості дефектів у виробництві продукції та виробничого травмування робітників. Також відсутнє використання сучасних методів матеріальної та нематеріальної мотивації саме промислово-виробничого персоналу, належним чином мотивують лише керівників, відсутня належна оцінка рівня компетенції персоналу на всіх ланках управління. На основі звітності ПАТ «Мотор Січ» [7] розраховано основні показники ефективності управління персоналом (табл. 1).

Аналізуючи результати табл. 1, можна зробити висновки, що рівень продуктивності праці одного працівника в 2017 р. значно збільшився по-

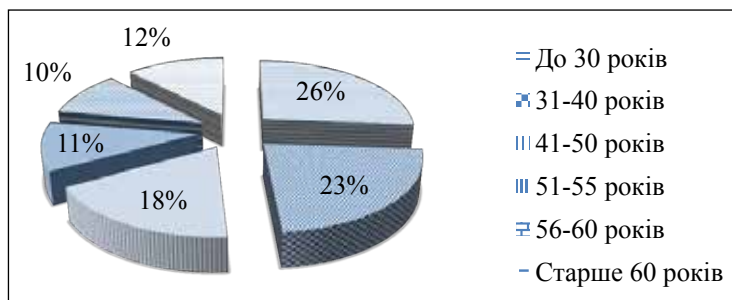


Рис. 4. Вікова структура персоналу на 01.01.2018 [7]

рівняно з 2016 р. та становив 562 639,6542 грн. на одного працівника. Причинами зниження цього показника в 2016 р. порівняно з 2015 р. були істотне зниження обсягу виробленої продукції в 2016 р. та зниження чисельності персоналу [7]. Відповідно, ці факти вплинули й на інші показники 2016 р., однак у 2017 р. ситуація поліпшилася, що спричинено збільшенням обсягів виробництва та кількості персоналу на підприємстві. Аналогічною є ситуація із коефіцієнтом плинності. Показник 2017 р. (3,3) знаходиться у межах норми, що свідчить про природну плинність. Отже, можна зробити висновок, що діяльність ПАТ «Мотор Січ» не є достатньо ефективною, на що вплинуло безліч економічних, політичних та соціальних чинників, а також недосконала система управління персоналом. Для української економіки ПАТ «Мотор Січ» є стратегічно важливим, тому необхідно визначити напрями його модернізації загалом та системи управління персоналом зокрема.



Рис. 5. Система мотивації персоналу ПАТ «Мотор Січ» [7; 8]

Таблиця 1

**Основні показники ефективності управління персоналом
на ПАТ «Мотор Січ» за 2016–2017 рр. [7]**

Показник	2015	2016	2017	Відхилення
Рівень продуктивності праці (виробітку) 1 працівника, грн.	641907	228998	562639	+228998
Показник співставлення продуктивності праці з її базовим рівнем	3,01	0,36	2,46	0
Абсолютна зміна продуктивності праці одного працівника чи робітника порівняно з її базовим рівнем	-	-2,65	2,10	-3
Показник відносної зміни продуктивності праці (частки абсолютної зміни продуктивності праці у її базовому рівні	-	-7,44	0,85	-7
Коефіцієнт плинності, %	-	5,8	3,3	6

ПАТ «Мотор Січ» здійснює свою діяльність із метою досягнення цілей, що є стратегічними для підприємства. Ступінь реалізації цих цілей відображає, наскільки ефективно діє підприємство, тобто наскільки ефективно воно використовує ресурси, що знаходяться в його розпорядженні. Зрозуміло, що головний акцент у досягненні цілей товариства відбувається завдяки зусиллям компетентного та професійного персоналу. Отже, перед підприємством стоїть завдання щодо утримання та збереження на робочих місцях «знавців своєї справи» та звільнення тих працівників, діяльність яких є найменш ефективною. Це можна досягти шляхом проведення регулярної систематизації потреб в оцінці та навчанні персоналу на підставі:

- вимог або рекомендацій із навчання та підвищення кваліфікації співробітників виробничих відділів із боку керівництва компанії;
- рекомендацій із навчання співробітників, які складаються за результатами проведення атестації співробітника і фіксуються в індивідуальних планах розвитку співробітників;
- аргументованих із погляду виробничої необхідності пропозицій про проведення навчання, отриманих від співробітників структурних підрозділів компанії в ході періодичного визначення потреб у роботі з персоналом.

На нашу думку, всю інформацію про потреби в навчанні можна звести до єдиного стандарту (в табличній формі), який формується для кожного напрямку діяльності компанії окремо. Крім ПІБ, найменувань посад співробітників, підстав для навчання і передбачуваних цілей навчання, менеджер із персоналу має заносити в таблицю також інформацію про передбачувані курси навчання. Ця інформація зберігається в загальній базі даних навчання персоналу, яка ведеться менеджерами з персоналу в електронному вигляді і має оновлюється у міру роботи з персоналом. Після відомості інформації про потреби в навчанні і підбору курсів, здатних забезпечити якісне навчання співробітників за виявленими цілями, інформацію необхідно передати в структурні підрозділи лінійним керівникам, за необхідності додаючи інформацію про стан кожної програми курсу. За наявності цілей навчання,

за якими немає адекватних програм (курсів навчання), менеджер із персоналу має підготувати запит про необхідність розроблення або модифікації програм навчання. Запит передається в навчальні заклади, з якими підтримується активна взаємодія, або розробляється на базі підприємства. У першому випадку, на відміну від другого, підприємство отримує більш актуальні дані та додатковий зовнішній погляд спеціалістів, що будуть задіяні. Лінійні керівники ПАТ на місцях після отримання інформації від відділу кадрів мають оцінити необхідність і актуальність навчання співробітників у запланований період із погляду виробничої необхідності і можливості повного або часткового звільнення від роботи.

При визначенні потреб у навчанні слід приділити увагу таким основним напрямкам (рис. 6):

1. підготовка керівних і управлінських кадрів;
2. створення резерву керівників шляхом навчання перспективних співробітників;
3. програма стажування за кордоном;
4. оцінка персоналу;
5. планування кар'єри;
6. цільова підготовка молодих фахівців і профорієнтаційна робота;
7. навчання і сертифікація персоналу, який бере участь у міжнародних проектах;
8. підготовка наукових кадрів;
9. підвищення кваліфікації працівників.

Цими заходами завершується стадія виявлення потреб у навчанні і починається стадія організації навчання. Також ще одним важливим питанням, яке заслуговує на увагу з боку топ-менеджменту ПАТ «Мотор Січ», є питання, присвячене навчанню, перепідготовці та підвищенню кваліфікації персоналу заводу. Хоча керівництво ПАТ «Мотор Січ» і намагається забезпечити ефективний процес професійного розвитку кадрового потенціалу та підтримувати його конкурентоздатність на ринку праці, проте частка робітників та працівників, які пройшли професійне навчання та підвищили кваліфікацію, є незначною, а також спостерігається постійне скорочення штату працівників. Керівництво ПАТ «Мотор Січ» повинно розуміти, що, оскільки, економічні обставини не дають змоги підприємству приймати на

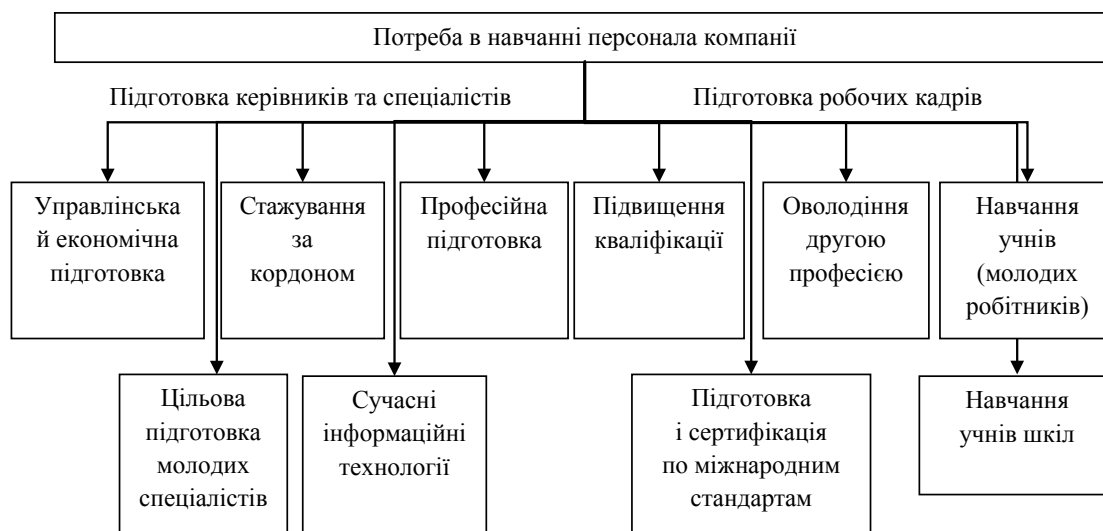


Рис. 6. Основні напрями навчання

роботу нових працівників і збільшувати штат, то цьому питанню повинна приділятися достатньо велика увага. Тому керівництву необхідно створити умови, сприятливі для навчання та підвищення кваліфікації, тому що від цього залежать продуктивність праці, якість продукції, економія матеріальних ресурсів. HR-служба (відділ кадрів ПАТ «Мотор Січ») повинен щокварталу направляти лінійним керівникам нагадування про заплановані заходи з навчання співробітників та інформувати про крайні терміни прийому службових записок про організацію навчання. Після узгодження з усіма необхідними посадовими особами дані заявки надходять на виконання до менеджера з персоналу. Що стосується строків подання даних заявок, на ПАТ «Мотор Січ» потрібно встановити досить жорсткі часові рамки. Узгоджені заявки повинні приходити менеджеру з персоналу не пізніше ніж за два тижні до початку навчального заходу. Заходи, які дають змогу оцінити ефективність навчання, повинні також плануватися заздалегідь, до моменту відправлення співробітника на навчання. Незалежно від специфіки навчального заходу в компанії може застосовуватися трирівнева оцінка ефективності з використанням різних інструментів оцінки (рис. 7).

На підготовчому етапі фахівцями відділу кадрів має бути проведений збір інформації про те, як самі учасники навчальної програми оцінюють її ефективність. Для цього можна використати анкети зворотного зв'язку (анкета «Оцінка програми (курсу) навчання»). Подібну анкету тренер/викладач дає учасникам відразу після завершення навчання. У разі внутрішнього навчання, яке проводить штатний тренер, аналіз анкет зворотного зв'язку проводить менеджер із персоналу. Підсумкові оцінки, представлені співробітниками в рамках оцінки програм навчання, у подальшому будуть використовуватися під час оцінки курсів навчання у цілому.

Під час процесу навчання тренер має дати оцінку знанням, отриманим співробітником за підсумками проходження курсу навчання. Для оцінки цього рівня тренер має використати спеціально розроблені тести, опитувальники і завдання (розроблені самостійно або надані провайдером, який проводив навчання), мета яких – кількісно виміряти прогрес в отриманих знаннях. За результатами оціночних заходів учасникам виставляються оцінки.

Довгострокова оцінка ефективності навчання – це найбільш складний рівень, на якому як ніколи стає важливим зв'язок між відділом кадрів і лінійними керівниками. Спочатку тренер спільно з лінійними керівниками повинні відповісти на питання, які функції повинні виконувати учасники тренінгу або навчальної програми в рамках своєї професійної діяльності, щоб використовувати отримані знання та навички. На підставі цих відповідей безпосередні керівники формують план дій кожного учасника тренінгу (освітньої програми). Одним із найбільш важливих завдань безпосередніх керівників є контроль виконання співробітниками цих планів у визначені часові рамки.

Основним інструментом оцінки на даному етапі є анкета «Оцінка співробітника після проходження програми навчання». Завданням безпосереднього керівника – оцінка за шкалою від 0 до 4 ступеня досягнення цих цілей із погляду придбання (розвитку) співробітником знань (навичок), що демонструються в трудовій діяльності. Анкети передаються менеджеру з персоналу для узагальнення й аналізу зведених даних.

Оцінку ефективності замикає цикл заходів із навчання та розвитку персоналу. За підсумками звітного періоду (квартал, рік) менеджер із персоналу готує для керівництва компанії зведений звіт про навчання і розвиток співробітників, в якому мають бути відображені кількісні й якісні показники, що характеризують систему навчання. Після цього починається

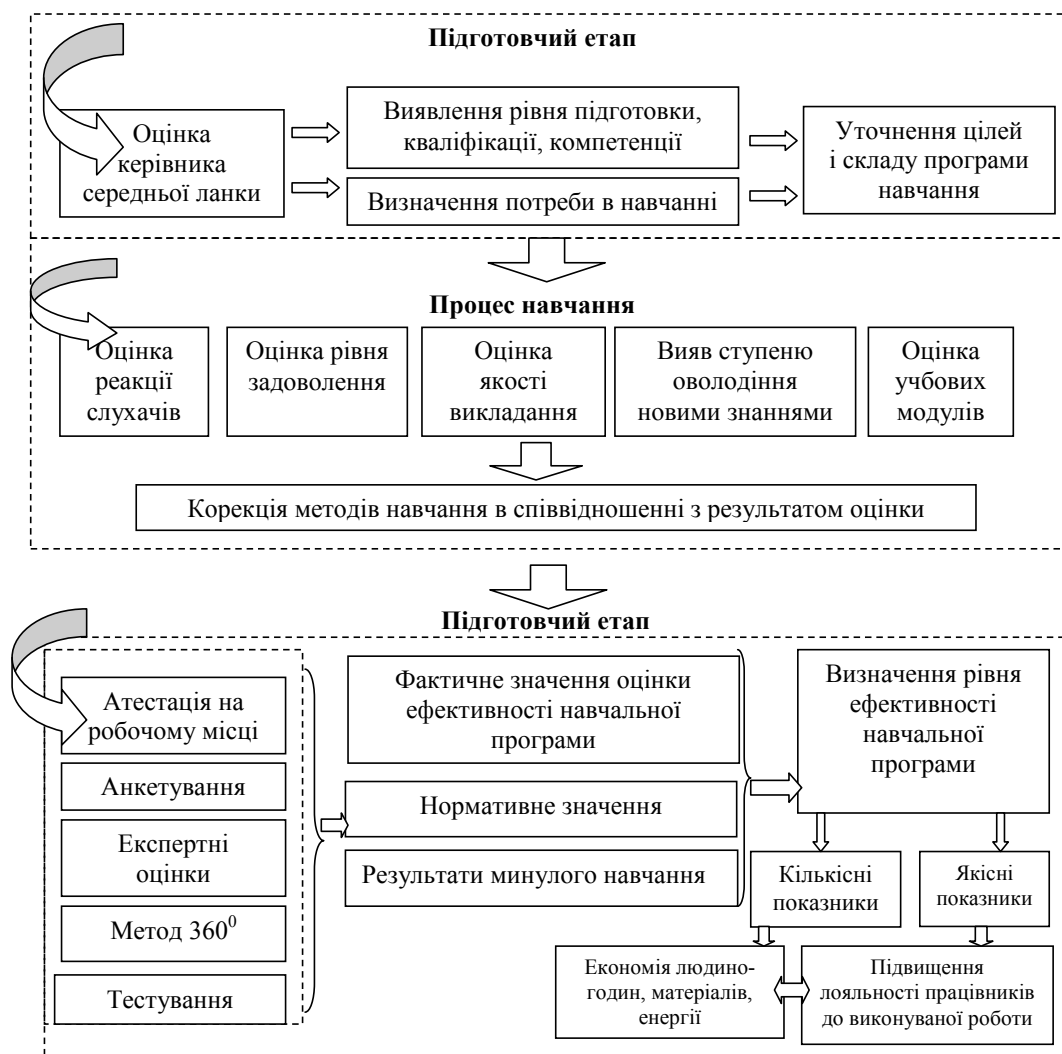


Рис. 7. Алгоритм оцінки ефективності освітньої програми

новий цикл. Також ще треба забезпечити застосування співробітниками отриманих знань і навичок на практиці, тільки тоді інвестиції будуть виправдані, результатом навчання стане розвиток, а ризик звільнення знизиться. При цьому ключовою ланкою в плануванні навчання є оцінка потреби в ньому: від якості даного аналізу залежать ефективність витрат і результативність подальшої діяльності співробітника. Таким чином, оскільки частка працівників, які пройшли професійне навчання, у загальній чисельності персоналу за останній відомий період становила 4,37%, то це є свідченням неефективної політики вищого керівництва підприємства стосовно професійного розвитку кадрового потенціалу. Тобто вирішення питання щодо професійного навчання та підвищення кваліфікації персоналу ПАТ «Мотор Січ» зупинилося на певному етапі та не передбачає перспектив розвитку. Хоча динаміка зростання персоналу з вищою освітою постійно поліпшується, на практиці це пов'язано зі зменшенням штату працівників, через що й відбувається відносне зростання. Також ПАТ «Мотор Січ» можна по-

рекомендувати як метод професійного навчання використовувати метод ротації кадрів, який передбачає самостійне навчання працівників, за якого співробітник тимчасово переміщується на іншу посаду для отримання нових знань. Проте недоліком цього методу є його високі витрати, що пов'язані з утратою продуктивності під час переміщення працівника з однієї посади на іншу. Але, з іншого боку, ротація слугує окремим стимулом працівника до роботи, що безпосередньо проявляється в підвищенні кваліфікації після освоєння нового виду роботи.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У цілому система оцінювання персоналу ПАТ «Мотор Січ» налагоджена, проте є недосконалою, недоліком цієї системи є те, що атестації підлягають не всі працівники, а лише окрема категорія. ПАТ «Мотор Січ» було б корисним перейняти досвід оцінки персоналу зарубіжних компаній та розробити власну систему оцінювання працівників. Наприклад, підприємству можна порекомендувати проводити перевірку знань своїх працівників у вигляді тестування. Для цього кадровою службою

заводу розробляється перелік питань, що стосуються конкретного напрямку роботи ПАТ «Мотор Січ», тобто кожен тест повинен розроблятися для конкретного працівника. Дуже корисно, якщо оцінюванням персоналу підприємства будуть займатися сторонні особи, які ніяк не пов'язані з керівництвом заводу. Рекомендується проводити тестування за межами підприємства, на нейтральній стороні. Також кадрова служба підприємства повинна розробити критерії оцінки персоналу, згідно з якими працівники за результатами тестування потрапляють, наприклад, до категорії А, Б, В. Працівники, що потрапили до категорії А, мають найвищий рівень компетентності та можуть претендувати, наприклад, на підвищення заробітної плати, отримання премій, мають можливості кар'єрного росту. Працівники, що потрапили до категорії Б, потребують підвищення кваліфікації тощо. Працівники підприємства з категорією В, наприклад, не мають жодних можливостей щодо просування по службі чи можуть бути звільнені з роботи. Такий підхід до оцінювання персоналу ПАТ «Мотор Січ» дасть змогу відсіяти низькокомпетентних працівників підприємства або понизити їх у посаді, а замість того залучити працівників із високим рівнем знань відповідної роботи.

Отже, до основних засад поліпшення системи управління персоналом у галузі професійного навчання та оцінювання працівників підприємства можна віднести:

1) забезпечення професійного навчання працівників товариства за рахунок організації лекцій, семінарів, професійних курсів;

2) можливість отримати певні знання за допомогою методу ротації кадрів, що підвищує мотивацію працівників до роботи підприємства;

3) додатково запровадити метод оцінювання персоналу підприємства, який полягає у тестуванні працівників згідно з виконуваною роботою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : підручник. Київ : Центр учбової літ-ри, 2011. 468 с.
2. Червінська Л.П. Управління інноваційною діяльністю персоналу : монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 200 с.
3. Ковінько О.М., Без'язична С.Л., Козачун К.І. Стан вітчизняного ринку авіабудування та перспективні рішення про міжнародну співпрацю. *Інтернаука. Економічні науки*. 2018. № 6. С. 13. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2018-6-3938> (дата звернення: 11.01.2019).

4. Кривоконь О.Г. Місце вітчизняного авіабудування в сегменті світового ринку транспортних літаків. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 21. С. 104–108. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/21_1_2018ua/25.pdf (дата звернення: 29.11.2018).
5. Прогноз мирового рынка гражданской авиации 2017. URL: <https://www.aex.ru/docs/7/2017/8/14/2645/> (дата звернення: 04.01.2019).
6. Прушківська Е.В. Особливості розвитку авіаційної галузі на міжнародному та національному рівнях в умовах глобалізації. *Економічний вісник*. 2017. № 4. С. 92–99. URL: http://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive/14-catuk?arh_article=1064 (дата звернення: 04.01.2019).
7. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com/ukr/> (дата звернення: 04.01.2019).

REFERENCES:

1. Balabanova L.V., Sardak O.V. (2011). *Upravlinnya personalom : pidruchnyk dlya studentiv VNZ*. [Personnel Management: a textbook for students of higher educational institutions] Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky. K. : Center for Educational Summer, 2011. 468 p. (in Ukrainian)
2. Chervinska L.P. (2014). *Chervins'ka L. P. Upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nistyuu personalu: monohrafiya* [Management of Innovative Activity of Personnel: Monograph. Ministry of Education and Science of Ukraine], State University "Kyivsky National University". econ Untitled Vadim Hetman". K. : KNEU, 2014. 200 p. (in Ukrainian)
3. Kozachun K.I. (2018). Stan vitchyznyanoho rynku aviabuduvannya ta perspektivni rishennya pro mizhnarodnu spivpratsyu. [The state of the domestic market of aircraft construction and perspective decisions on international cooperation. International scientific journal] *«Interna-science. Economic Sciences»*. 2018. no.6. p. 13. Available at: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2018-6-3938> (accessed 11 January 2019).
4. Krivokon O.G. (2018). Mistse vitchyznyanoho aviabuduvannya v sehmenti svitovoho rynku transportnykh litakiv. [Place of domestic aircraft construction in the segment of the world market of transport aircraft]. *Scientific herald of Uzhgorod National University*. 2018. no. 21. p. 104–108. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/21_1_2018ua/25.pdf (accessed 04 January 2019).
5. Prohnoz myrovoho rynku hrazhdanskoi avyatsyy 2017. [Forecast of the global civil aviation market 2017]. Available at: <https://www.aex.ru/docs/7/2017/8/14/2645/> (accessed 04 January 2019).
6. Prushkiv's'ka E.V. (2017). Osoblyvosti rozvytku aviatsiynoyi haluzi na mizhnarodnomu ta natsional'nomu rivni v umovakh hlobalizatsiyi. [Features of aviation industry development at the international and national level in the conditions of globalization]. *Ekonomichnyy visnyk*. 2017. no. 4. p. 92–99. Available at: http://ev.nmu.org.ua/index.php/uk/archive/14-catuk?arh_article=1064 (accessed 04 January 2019).

УДК 330.341.1

Литвиненко М.О.
аспірант кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ MECHANISM OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Мета статті полягає у дослідженні механізму управління інноваційним розвитком підприємства як необхідної умови досягнення стійкості діяльності підприємства. У статті розглянуто сучасні умови діяльності, інноваційну активність вітчизняних підприємств, перспективи розвитку та шляхи досягнення конкурентоспроможності. Визначено інноваційний шлях розвитку підприємства як засіб підвищення конкурентоспроможності і стійкості підприємства. Розглянуто концепцію та принципи управління інноваційним розвитком підприємства. Визначено необхідні елементи для формування механізму управління інноваційним розвитком підприємства. Досліджено загальний механізм управління інноваційним розвитком підприємства, стадії його реалізації.

Ключові слова: розвиток, інновації, інноваційний розвиток, управління інноваційним розвитком, механізм управління.

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в исследовании механизма управления инновационным развитием предприятия как необходимого условия достижения устойчивости деятельности предприятия. В статье рассмотрены современные условия деятельности, инновационная активность отечественных предприятий, перспективы развития и пути достижения конкурентоспособности. Определен инновационный путь развития предприятия как средство повышения конкурентоспособности и устойчивости предприятия. Рассмотрены концепция и принципы управления инновационным развитием предприятия. Определены необходимые элементы для формирования механизма управления инновационным развитием предприятия. Исследован общий механизм управления инновационным развитием предприятия, стадии его реализации.

Ключевые слова: развитие, инновации, инновационное развитие, управление инновационным развитием, механизм управления.

ANNOTATION

The research helps to solve problems of developing the mechanism of adaptation to new conditions of existence, formation of the strategy of enterprise development taking into account economic, social and environmental risks. It is noted that this problem attracts interest, as many scientists, and a large number of practitioners, constantly there are new problems which are connected with necessity of development of new and adaptations of existing mechanisms of overcoming of a problem on a way of sustainable development and that there is a need to thoroughly present obstacles and create means to prevent or overcome them. The purpose of the paper is to study the mechanism of management of innovative development of the company as a necessary condition for achieving the sustainability of the enterprise. The article considers modern conditions of activity, innovative activity of domestic enterprises, the effective ways of enhancement of innovation activity are given, prospects of development and ways to achieve competitiveness. The innovative way of enterprise development as a means of increasing the competitiveness and stability of the enterprise is determined. The essence of the concept of "management of innovative development" of the enterprise is determined. The concept and principles of management of innovative development of the enterprise are considered. The connection between the innovation potential of the enterprise, innovation capital and the formation of the system of innovative measures at the enterprise and alternative innovative measures are

considered. The necessary elements for forming the mechanism of management of innovative development of the enterprise are determined. The general mechanism of management of innovative development of the enterprise, stage of its realization is investigated.

Key words: development, innovations, innovative development, management by innovative development, management mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність підприємств України сьогодні відбувається в надскладних умовах. З одного боку, промисловість не повністю за роки незалежності адаптувалася до ринкових умов, окрім того, зовнішні тенденції розвитку економічних відносин, глобальні трансформації подовжують дуже швидко змінювати зовнішнє оточення, а тепер ще додалися проблеми, пов'язані із внутрішніми перетвореннями, які потребують радикальних змін у підході до вибору напрямків та шляхів розвитку, які необхідно якомога скоріше подолати на шляху інтеграції до європейського простору. Завдання дуже складне, потребує всебічного аналізу, розроблення механізму адаптування до нових умов існування, формування стратегії розвитку підприємств з урахуванням економічних, соціальних та екологічних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Означена проблема привертає інтерес як багатьох вчених, так і великої кількості практиків. Цим питанням займалися такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Л.В. Абалкін [2], В.В. Аксьонов [2], Ю.П. Алтухов [2], С.П. Міщенко [8], С.М. Телешевська [9], Н.В. Васюк [5], О.О. Бичков [3], В.О. Василенко [4], Н.В. Шандова [14] та низка інших авторів.

Однак ситуація у промисловості та у зовнішньому її оточенні дуже складна та важка, постійно виникають нові проблеми, які пов'язані з необхідністю розроблення нових та адаптування наявних механізмів для подолання проблеми на шляху стійкого розвитку. Для цього необхідно як можна ретельніше уявляти перешкоди та створювати засоби їх попередження або подолання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні механізму управління інноваційним розвитком підприємства як необхідної умови досягнення стійкості діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні підприємства діють, як і завжди, в умовах впливу багатьох як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, але рівень, якість і склад цих чинників сьогодні характеризується більшою жорсткістю та вимушує підприємства до пошуку нових шляхів виживання [12; 13].

Одним зі шляхів є реінжиніринг, до якого доцільно вдаватися, якщо підприємство знаходиться на межі краху у зв'язку з тим, що ціни на товари помітно вище та їх якість помітно нижче, ніж у конкурентів, якщо підприємство не має у нинішній момент ускладнень, але передбачається неминучість появи проблем, які дуже важко вирішувати (поява нових конкурентів, зміна вимог клієнтів, зміна економічного оточення та ін.), якщо підприємство не має проблем зараз, не прогнозує їх у близькому майбутньому, але бажає добитися кращого.

В інших випадках у сучасних умовах ефективним вважається шлях інноваційного розвитку. Концепція інноваційного розвитку підприємства передбачає подання інноваційного розвитку як процесу позитивних якісних змін в інноваційному стані підприємства з позицій динамічного підходу до інноваційної діяльності, що дає змогу не лише виокремити класичні етапи інноваційного процесу (формування новації, перетворення новації на нововведення, комерціалізація нововведення й перетворення його в інновацію), а й розглядати підприємство не лише як виробничо-технологічну систему, що є сукупністю елементів і процесів, взаємозалежних і взаємодіючих між собою за допомогою встановлення певних зв'язків (керуюча система та об'єкт керування), а й як таку, що діє в рамках системи вищого

порядку – інноваційної системи, встановлюючи з нею відповідні зв'язки і реалізуючи інноваційний механізм функціонування [6].

Ситуацію з упровадженням інновацій у діяльність промислових підприємств України наведено в табл. 1 [11].

У цілому інноваційну активність промислових підприємств можна охарактеризувати як низку. Найчастіше до ефективних шляхів підвищення інноваційної активності відносять: вдосконалення інструментів державної підтримки інноваційної діяльності підприємств, вдосконалення системи надання пільгових кредитів, страхування ризиків, створення діючої інформаційної системи щодо інновацій на державному рівні та ін. [11].

Підприємство, прагнучи вижити або поліпшити своє положення на ринку, повинне постійно вдосконалювати технології виробництва, способи організації ділових процесів та процесів управління з урахуванням ризикових ситуацій [1].

Під управлінням інноваційним розвитком частіше за все розуміють процес підготовки, вибору та прийняття управлінських рішень, що спрямовані на забезпечення балансу між інноваційним потенціалом та інноваційним процесом на підприємстві, діалектичний взаємозв'язок яких забезпечує досягнення підприємством конкурентних переваг на ринку та сталого розвитку.

Узагальнений механізм управління інноваційним розвитком підприємства наведено на рис. 1.

При цьому принципами управління інноваційним розвитком підприємства необхідно вважати: системність; пріоритетність інноваційної політики; стратегічну цілеспрямованість, рефлексорність; неперервність інноваційної діяльності; науковість, інтеграцію потенціалів.

Таблиця 1

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів,	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробничих інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	...



Рис. 1. Механізм інноваційного розвитку підприємства

Джерело: сформовано на основі [7]

Управління інноваційним розвитком підприємства базується на інноваційній діяльності й системно охоплює весь цикл перетворення наукових досягнень на інновації, починається з виникнення ідеї нововведення та бажання її втілення, створення, розроблення, впровадження, реалізації і поширення інновацій. Управління інноваційним процесом обов'язково повинне передбачати кінцеву мету – здійснення інновацій.

Механізм управління інноваційним розвитком підприємства як сукупність методів і засобів впливу на інноваційні процеси базується на формуванні інноваційного потенціалу і його перетворенні на інноваційний капітал в умовах розвитку інтеграційних процесів взаємодії економічних суб'єктів [10].

На ідейному рівні механізм управління інноваційною діяльністю підприємства передбачає наявність потенціалу, створеної системи інноваційних заходів, альтернативних інноваційних заходів.

Загалом реалізація механізму повинна передбачати такі стадії: моніторинг наявного рівня інноваційного процесу; розроблення концепції інно-

ваційного розвитку підприємства, інтегрованої із загальною концепцією розвитку, а також його цілі й завдання; моделювання інноваційного розвитку, що дає змогу підвищити якість і точність розроблення стратегії, а також планів і програм інноваційного розвитку підприємства; розроблення стратегічних орієнтирів і системи цілей; розроблення стратегії інноваційного розвитку; формування програми інноваційного розвитку; організаційне проектування структури управління інноваційним розвитком; вибір та обґрунтування методів управління інноваційним розвитком; правове й інформаційно-методичне забезпечення інноваційного розвитку; ресурсне (кадрове, технологічне, фінансове, інформаційне) забезпечення інноваційного розвитку; інструменти й важелі інноваційного розвитку (система показників інноваційного розвитку, система матеріального стимулювання та відповідальності працівників, зайнятих в інноваційній сфері, методи обліку, контролю й економічного аналізу, моніторинг інноваційного розвитку, інжиніринг і реінжиніринг бізнес-процесів, режим оподаткування та ін.) [10].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасна економічна дійсність у країні гостро потребує змін у діяльності суб'єктів господарювання в напрямі досягнення вимог виробництва продукції європейської якості, що змушує підприємства турбуватися про конкурентоспроможність, її підвищення та управління нею. Проблема складна, тому що частина існуючих підприємств не має перспектив досягти конкурентного стану без глобальних, принципових змін. Досягти конкурентоспроможного стійкого стану можливо тільки у разі прийняття інноваційного шляху розвитку та формування ефективного механізму управління інноваційним розвитком підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Chobitok V., Chumak L., Demianenko T. and Us Y. Forming Performance Assessment System of Risk Management in Railway Transport Companies. *International Journal of Engineering & Technology*. 2016. Vol. 7(4.3). P. 404–408. DOI: <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i4.3.19843>
- Абалкін Л.В., Аксьонов В.В., Алтухов Ю.П. Нова парадигма сталого розвитку, комплексні дослідження проблем сталого розвитку. Москва : Академія, 2010. 458 с.
- Бичков О.О. Забезпечення стійкого розвитку підприємств в умовах нестабільного середовища : дис. ... к.е.н. Київ, 2012. URL: <http://mydisser.com/en/catalog/view/11522.html>
- Василенко В.О. Системний менеджмент стійкого розвитку підприємств : дис. ... д.е.н. Дніпропетровськ, 2006. URL: <http://www.allbest.ru/>
- Васюк Н.В. Основи економічного розвитку підприємств машинобудування в сучасних умовах. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_3_1/018-022.pdf
- Галько Р.Л. Напрями забезпечення сталого розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств. Ефективна економіка. 2014. № 8.
- Гринько Т.В. Формирование механизма инновационного развития предприятия. *Инвестиции: практика та досвід*. 2011. № 7. С. 18–22.
- Мищенко С.П. Теоретичні засади стійкого розвитку підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 168–171.
- Телешевська С.М. Проблеми управління сталим розвитком у сучасних умовах на вітчизняних підприємствах. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3056/1/Проблеми%20управління%20сталим%20розвитком%20у%20сучасних%20умовах%20на%20вітчизняних%20підприємствах.pdf>
- Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 122–134.
- Чумак Л.Ф. Актуальні проблеми реінжинірингу промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 243–247.
- Чумак Л.Ф., Богданова О.Є. Економічна стійкість підприємства: фактори та механізм управління. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 49. С. 165–169.
- Чумак Л.Ф., Гаркавая Л.В. Основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 212–215.
- Шандова Н.В. Рушійні сили стійкого розвитку промислового підприємства. *Економічні інновації*. 2013. № 54. С. 354–362. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/72195/40-Shandova.pdf?sequence=1>

REFERENCES:

- Chobitok V., Chumak L., Demianenko T. and Us Y. (2018). "Forming Performance Assessment System of Risk Management in Railway Transport Companies" *International Journal of Engineering & Technology*, Vol. 7(4.3), pp. 404–408. DOI: <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i4.3.19843>
- Abalkin L.V., Aksonov V.V., Altuhov Yu.P. (2010). Nova paradigma stalogo rozvitku, kompleksni doslidzhennya problem stalogo rozvitku [A new paradigm of sustainable development, integrated research on sustainable development]. Moscow : Akademiya. (in Russian)
- Bichkov O.O. (2012). Zabezpechennya stlykogo rozvitku pldpriEmstv v umovah nestabilnogo seredovischa. [Ensuring sustainable development of enterprises in conditions an unstable environment] (PhD Thesis). Kiev : Kiev Polytechnic Institute.
- Vasilenko V.O. (2006). Sistemniy menedzhment stlykogo rozvitku pldpriEmstv. [System management of sustainable development of enterprises] (D Thesis). Dnipropeetrovsk : National Mining University of Ukraine.
- Vasyuk N.V. (2012). Osnovi ekonomichnogo rozvitku pidpriemstv mashinobuduvannya v suchasniy umovah. [Fundamentals of economic development of mechanical engineering enterprises in modern conditions]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*. Vol. 1, no 3, pp. 18–22.
- Galko R.L. (2014). Napryami zabezpechennya stalogo rozvitku Innovatslyno-orlentovaniy pldpriEmstv [Areas of ensuring the sustainable development of innovation-oriented enterprises] *Efektivna ekonomika* [Effective economy] (electronic journal), vol. 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=8&w=Л.+Р.+Галько> (accessed 10 January 2019).
- Grinko T.V. (2011). Formirovanie mehanizma innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya [Formation of the mechanism of innovative development of the enterprise] *Investments: practice and experience*. Vol. 7, pp. 18–22.
- Mlshchenko S.P. Teoretichni zasadi stlykogo rozvitku pidpriemstva [Theoretical foundations of sustainable development of the enterprise]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry: zb. nauk.-prakt. st.* Vol. 36. Pp. 168–171.
- Teleshevska S.M. (2011). Problemi upravlnnya stalim rozvitkom u suchasniy umovah na vltchiznyaniy pldpriEmstvah [Problems of sustainable development management in modern conditions at domestic enterprises]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*. Vol. 3, no. 1, pp. 71–74.
- Fedulova L.I. (2014). Kontseptualni zasadi upravlnnya Innovatslyniy rozvitkom pldpriEmstv [Conceptual bases of management of innovative development of the enterprises]. *Marketing and management of innovations*, Vol. 2, pp. 122–134.
- Chumak L.F. (2018). Aktualni problemi relnzhinrlngu promisloviy pldpriEmstv [Actual problems of reengineering of industrial enterprises] *Scientific journal BUSINESS INFORM*. Vol. 1, pp. 243–247.
- Chumak L.F., Bogdanova O.E. (2015). Ekonomichna stlyklyst pldpriEmstva: faktori ta mehanizm upravlnnya. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry: zb. nauk.-prakt. st.* Vol. 49. Pp. 165–169.
- Chumak L.F., Garkavaya L.V. (2013). Osnovni aspekti upravlnnya konkurentospromozhnlystu pldpriEmstva [Main aspects of enterprise competitiveness management]. *Scientific journal BUSINESS INFORM*. Vol. 1, pp. 212–215.
- Shandova N.V. (2013). Rushlyni sili stlykogo rozvitku promislovogo pldpriEmstva [The Driving Force of Sustainable Development of an Industrial Enterprise]. *Economic Innovations*. Vol. 54, pp. 354–362.

УДК 631.1.027

Макаренко Н.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету***Байда С.В.***магістр спеціальності «Маркетинг»
Сумського національного аграрного університету***Шулепова С.М.***магістр спеціальності «Маркетинг»
Сумського національного аграрного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

FEATURES OF FORMING THE STRATEGY FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES OF SMALL BUSINESS ON MARKETING FACILITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто практичні аспекти формування маркетингової стратегії на основі оптимізації процесів управління маркетингом у межах сільськогосподарського підприємства. Використано методику обґрунтування вибору маркетингових стратегічних альтернатив диференціації для їх упровадження у діяльність сільськогосподарських підприємств малого бізнесу в межах комплексу маркетингу. Розроблено рекомендації щодо формування ефективної стратегії розвитку на основі оптимізації процесів управління маркетингом у межах сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Надано пропозиції щодо забезпечення розвитку підприємств аграрної сфери на основі оцінки ефективності реалізації стратегії диференціації в межах комплексу маркетингу та в інтересах підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності аграрного підприємства малого бізнесу.

Ключові слова: комплекс маркетингу, маркетингова стратегія, ефективність, аграрне підприємство, малий бізнес, система управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены практические аспекты формирования маркетинговой стратегии на основе оптимизации процессов управления маркетингом в пределах сельскохозяйственного предприятия. Использована методика обоснования выбора маркетинговых стратегических альтернатив дифференциации для их внедрения в деятельность сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса в рамках комплекса маркетинга. Разработаны рекомендации по формированию эффективной стратегии развития на основе оптимизации процессов управления маркетингом в пределах сельскохозяйственного предприятия малого бизнеса. Даны предложения по обеспечению развития предприятий аграрной сферы на основе оценки эффективности реализации стратегии дифференциации в пределах комплекса маркетинга и в интересах повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности аграрного предприятия малого бизнеса.

Ключевые слова: комплекс маркетинга, маркетинговая стратегия, эффективность, аграрное предприятие, малый бизнес, система управления.

ANNOTATION

In modern conditions, the process of efficient functioning of agriculture is determined not only by the volumes of production but, to a greater extent, by its realization on the food market, the degree of satisfaction of consumers' needs. An analysis of trends in the agrarian sector development indicates a gradual increase in the share of products produced by small business enterprises in the total volume of the gross domestic product due to the influence

of many factors of the external and internal environment. That is why the special attention is given to increasing the management of marketing activities of small enterprises as a result of the formation of marketing strategy. In the article the practical aspects of marketing strategy formation are considered on the basis of optimization of marketing management processes within the limits of the agricultural enterprise. The methodology used to justify the choice of marketing strategic alternatives for differentiation for their implementation into the activities of small-business agricultural enterprises within the framework of marketing. Recommendations on formation of an effective development strategy based on optimization of marketing management processes within the framework of the agricultural small business enterprise are developed. The proposals on the development of agricultural enterprises development based on the evaluation of the effectiveness of the strategy of differentiation within the marketing complex and in the interests of increasing the competitiveness and efficiency of the agrarian enterprise of small business are provided.

Key words: marketing-mix, marketing strategy, efficiency, agrarian enterprise, small business, management system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Тенденції насичення вітчизняних ринків, загострення конкурентних процесів, неминучість входження українських підприємств до світової глобалізованої системи зумовлюють невідворотність максимально можливого використання елементів стратегічного маркетингу, його головного складника – розроблення та реалізації стратегій розвитку підприємств у всіх галузях національної економіки. На цьому тлі та з урахуванням особливостей трансформації економіки України необхідним є дослідження можливостей адаптованого використання саме маркетингових стратегій в аграрних підприємствах малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню питань, пов'язаних із розробленням і реалізацією маркетингової стратегії підприємств присвячено праці таких учених, як: О. Безкоровайна, І. Пасічник, О. Чукурна, К. Туболец, Н. Мака-

ренко, Ю. Кирилов, В. Грановська, М. Багорка та ін. Однак актуальними залишаються питання щодо практичного використання сучасних принципів управління маркетинговою діяльністю у практиці діяльності аграрних підприємств малого бізнесу, проблематика вибору оптимальної стратегії розвитку малих господарств на основі комплексу маркетингу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розроблення та оцінка ефективності реалізації маркетингової стратегії розвитку в інтересах підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності аграрного підприємства малого бізнесу з урахуванням складників комплексу маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні тенденції розвитку світової економіки вимагають від вітчизняних підприємств постійної адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Адаптація діяльності суб'єкта малого підприємництва аграрної сфери й усієї системи управління господарством до мінливих зовнішніх і внутрішніх економічних умов може відбуватися за допомогою таких шляхів, як підвищення агресивності маркетингової діяльності, прискорення темпів упровадження у виробництво нових видів продукції; підвищення достовірності ринкових прогнозів; перехід від маркетингу одноразових трансакцій до маркетингу довгострокових відносин; пошук інформації щодо нових потреб споживачів та відповідна модифікація маркетингових стратегій.

Існує велика кількість напрямів, видів діяльності та показників, за якими оцінюється ефективність господарювання підприємств у сфері малого бізнесу. Підприємства, які орієнтуються на споживача та здатні передбачати й задовольняти його потреби, у перспективі отримують очікуваний результат. Інтернаціоналізація та глобалізація, які радикально змінили світ, надають як широкі можливості, так і несуть із собою великі загрози. Важливе місце у діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу має відводитися вибору та обґрунтуванню таких маркетингових стратегій, які дадуть змогу йому зайняти вигідну нішу на ринку сільськогосподарських товарів та сприятимуть подальшому розвитку [1, с. 95].

Вибір та обґрунтування стратегічного управління сільськогосподарським підприємством малого бізнесу буде здійснюватися на засадах комплексу маркетингу. До класичного комплексу маркетингу відносять товар, ціну, місце та просування. Незважаючи на те що сільськогосподарський продукт є стандартним, пріоритетним напрямом діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу може бути вибір стратегії диференціації [2, с. 73]. Ця стратегія передбачає створення підприємством таких переваг, які б значною мірою відрізняли його серед конкурентів (рис. 1).

Методика розроблення стратегії диференціації в межах комплексу маркетингу може здійснюватися за такою схемою:

1. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства малого бізнесу на основі різноманітних методів аналізу (SWOT-аналіз, БКГ, бенчмаркінг тощо), у тому числі обов'язкове проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємства за останні три-п'ять років.

2. Визначення цілей сільськогосподарського підприємства малого бізнесу.

3. Визначення та оцінка стратегічних альтернатив диференціації.

4. Вибір стратегій диференціації в межах комплексу маркетингу (обґрунтування та порівняння перспектив розвитку залежно від наявності ресурсів підприємства).

5. Реалізація стратегій диференціації та контроль над їх упровадженням у діяльність сільськогосподарських підприємств малого бізнесу [3, с. 551].

Основним чинником товарної стратегії диференціації є якість продукту, яка вимірюється як основними, так і додатковими властивостями споживчих та витратних параметрів конкурентоспроможності продукції. Під час формування товарної політики сільськогосподарського підприємства малого бізнесу крім вибору стратегії важливим буде її впровадження, можливе з урахуванням таких ключових моментів: визначення цільового сегменту; планування та забезпечення умов зберігання і збуту сільськогосподарської продукції з урахуванням вимог ринку та чинника сезонності [4, с. 130].

Дослідженням цінової політики сільськогосподарських підприємств малого бізнесу

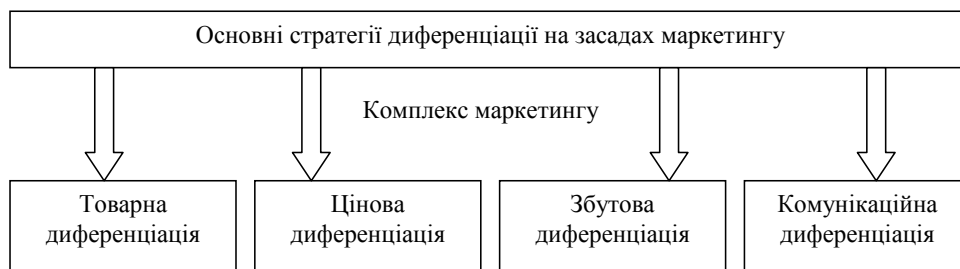


Рис. 1. Основні стратегії диференціації на засадах маркетингу

Джерело: сформовано на основі [2, с. 73]

Зима	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «завищеної ціни»	Стратегія «якісна цінова відповідність»
Осінь	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «цінове проникнення»	Стратегія «цінових переваг»
Весна	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «золотої середини»	Стратегія «якісна цінова відповідність»
Літо	Стратегія «неякісна цінова відповідність»	Стратегія «цінове проникнення»	Стратегія «цінове завоювання споживача»
	низька	середня	висока
	Якість		

Рис. 2. Вибір цінових стратегій сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу з урахуванням чинника сезонності

Джерело: розроблено авторами

з'ясовано, що на формування остаточної ціни виробленої ними продукції визначальною мірою впливає чинник сезонності, тому вибір цінових стратегій у сільськогосподарському бізнесі необхідно провадити з урахуванням сезонності [5, с. 154].

Чиннику сезонності в сільськогосподарському бізнесі відводиться особливе місце, отже, під час визначення маркетингових стратегій сільськогосподарське підприємство малого бізнесу зобов'язане його враховувати. Врахування сезонності під час вибору цінової стратегії забезпечить стабільний прибуток сільськогосподарському підприємству малого бізнесу. Сільськогосподарським підприємствам малого бізнесу нами запропоновано змінювати цінові стратегії залежно від пори року (рис. 2).

Під час формування цінової політики сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу доцільно вибирати стратегії коригування цін.

Для більшості українських сільськогосподарських підприємств малого бізнесу управління збутом сільськогосподарської продукції є найбільшою проблемою, тому фактично значну частину виробленої продукції вони збувають за

мінімальними цінами посередникам, які отримують високі прибутки за рахунок застосування ефективних стратегій розподілу [6, с. 303].

Стратегії диференціації збуту сільськогосподарської продукції залежать від її диференціації та сезонності. Для різних видів сільськогосподарської продукції ефективні різні стратегії збуту, аналогічно застосовуватимуть різні стратегії збуту в різний період сезону, оскільки особливість даного товару полягає у тому, що він є першою необхідністю, але його вирощування носить сезонний характер. Вибір та обґрунтування ефективних стратегій диференціації збуту для сільськогосподарських підприємств малого бізнесу відображено в табл. 1.

За результатами досліджень виявлено, що сільськогосподарські підприємства малого бізнесу недостатньо забезпечені умовами для зберігання продукції, як наслідок, утрачають конкурентні переваги на ринку.

Стратегії збуту сільськогосподарської продукції за економічною вигідністю можна умовно поділити на такі: стратегії збуту, орієнтовані на високий прибуток, та стратегії збуту, орієнтовані на отримання середнього стабільного прибутку [7, с. 310].

Таблиця 1

Вибір та обґрунтування ефективних стратегій диференціації збуту сільськогосподарської продукції підприємств малого бізнесу

Стратегії диференціації збуту	Види стратегій	Характеристика
Стратегії збуту залежно від сезону	Стратегія інтенсивного збуту	Забезпечення активного збуту сільськогосподарської продукції у період із липня по жовтень через різні канали розподілу
	Стратегія помірному збуту	Забезпечення збуту через пошук найбільш прибуткових каналів розподілу в період відсутності вирощування продукції та дещо заниженого попиту
	Стратегія привабливого збуту	Забезпечення збуту найбільш якісних та привабливих сільськогосподарських товарів у період зниження пропозиції та попиту у зимовий та весняний періоди
Стратегії збуту залежно від каналу розподілу	Стратегії активних прямих поставок	Забезпечення активного прямого збуту споживачам великими та середніми партіями за помірними цінами (зернові, технічні, овочі тощо)
	Стратегії активних непрямих поставок	Забезпечення активного непрямиго збуту оптовим та іншим посередникам великими партіями за помірними цінами

Джерело: узагальнено авторами

Проте забезпечити такі умови для вибору стратегії збуту, орієнтованої на високий прибуток, сільськогосподарські підприємства малого бізнесу не мають можливості, тому для них доцільно вибрати стратегію збуту, орієнтовану на отримання середнього стабільного прибутку, оскільки для реалізації цієї стратегії у фермерському господарстві достатньо потенціалу.

В умовах постійно зростаючої конкуренції сільськогосподарські виробники вимушені шукати нові шляхи виходу на ринок та утримати існуючі. Збут тісно пов'язаний із маркетинговим інструментом – просуванням. Стосовно малого сільськогосподарського бізнесу, то тут доцільніше вибрати стратегію проштовхування, адже, щоб вибрати стратегію примушування, необхідно здійснити брендинг, який потребує значних капіталовкладень [8, с. 47].

Ураховуючи те, що в малому бізнесі виділяється мінімальна сума витрат на просування сільськогосподарської продукції, пропонуємо оптимальні, на нашу думку, засоби основних елементів комунікаційної політики:

1. Рекламу (створення власного сайту; візитки; брендмауери та білборди, наприклад із зображенням урожаю «з поля» та підписом «зроблено в Україні» або «підтримай вітчизняного виробника» й адресою виробничих потужностей).

2. Стимулювання збуту (знижки за закупівлю сільськогосподарської продукції великими партіями, за принципом «більше – дешевше»; знижки на закупівлю певного обсягу додаткової продукції до основної за знижкою до 10%; знижки

постійним партнерам і споживачам; безкоштовна доставка товару, наприклад обсягом понад 5 т).

3. Особистий продаж (спілкування телефоном із потенційними торговельними посередниками; спілкування зі споживачами щодо якості сільськогосподарської продукції та можливих переваг під час її купівлі (населення, оптовий та роздрібний ринки тощо).

За результатами досліджень та виявлених проблем в управлінні маркетингом, а також розроблення стратегій диференціації складників комплексу маркетингу на основі аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу методом БКГ рекомендовано вибрати такі маркетингові стратегії (табл. 2).

Для збільшення реалізації сільськогосподарської продукції досліджуваними підприємствами малого бізнесу Сумської області за останні три роки було впроваджено інновації у виробництво шляхом придбання новітнього обладнання, оскільки наявне було дуже застаріле та непродуктивне. Як наслідок, через значні витрати на виробництво зернових та олійних культур ціни на них вищі, ніж на ринку.

Отже, після впровадження розроблених маркетингових стратегій у діяльність досліджуваних господарств обсяги збуту можуть значно збільшитися. Розрахунки рентабельності продажу відображено в табл. 3.

Реалізація запропонованої маркетингової стратегії дасть змогу підприємству малого бізнесу поліпшити результати діяльності більше ніж удвічі, й у плановому році прибуток збіль-

Таблиця 2

Рекомендовані стратегії в межах комплексу маркетингу для аграрних підприємств малого бізнесу

Стратегії диференціації в межах комплексу маркетингу			
Товарна диференціація	Цінова диференціація	Збутова диференціація	Комунікаційна диференціація
Стратегії інновацій у виробництві продукції та стратегії продуктивних інновацій	Зниження середньої ціни реалізації	Стратегія інтенсивного збуту	Стратегії проштовхування (активне стимулювання збуту)
Аграрне підприємство малого бізнесу			

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Оцінка ефективності розроблених маркетингових стратегій в аграрному підприємстві малого бізнесу

Показники	Фактичні показники	Планові показники	Зміни плану від факту	
			+,-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	87354,1	1123560	26205,9	130,0
Інші операційні доходи	499,7	625	125,3	125,4
Інші доходи	434,2	450	15,8	103,7
Разом доходи	88288,0	114635	26347,0	129,8
Собівартість реалізованої продукції	69477,4	86846	17368,6	125,1
Інші операційні витрати	3727,5	4883	1155,5	131,2
Інші витрати	7937,7	10477	2539,3	132,1
Разом витрати	81142,6	102206	21063,4	125,9
Чистий прибуток	7145,4	12429	5283,6	173,9

Джерело: дослідження і розрахунки авторів

шиться на 73,9% і становитиме 12 429 тис. грн. Такий результат буде забезпечений як за рахунок урахування наявних тенденцій розвитку підприємства, так і запропонованої маркетингової стратегії зростання (оскільки підприємство діє на перспективних ринках збуту, має певні конкретні переваги та здатне ефективно використати необхідні чинники успіху), що передбачає збільшення обсягів продажу, ринкової частки та прибутку підприємства шляхом інтенсифікації його наявних ресурсів.

За табличними даними, чистий прибуток господарства збільшився за рахунок упровадженням стратегії зниження середньої ціни реалізації та активного стимулювання збуту продукції, а також купівлі новітнього обладнання, призначеного для прямого та роздільного збору зернових культур, а саме комбайн «СКИФ-230А» та спеціальних пристосувань для збору масляних і зернових культур.

Ефективний вибір та обґрунтування маркетингових стратегій під час формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства малого бізнесу забезпечить прибутковість та розвиток. Проте навіть правильно вибрана маркетингова стратегія в межах комплексу маркетингу не буде втілена у життя без ефективної організації маркетингової діяльності в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аргументовано, що формування та вибір стратегій необхідно здійснювати на основі диференціації складників комплексу маркетингу, що дасть можливість створення конкурентних переваг за рахунок оперативного реагування на зміну кон'юнктури ринку та підвищення стійкості ринкових позицій сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Встановлено, що на вибір маркетингових стратегій впливають масштаби виробництва, сезонність, цілі діяльності тощо, що дає можливість визначити позиції малих аграрних підприємств та напрями посилення їхніх конкурентних переваг за рахунок вибраних маркетингових стратегій на основі диференціації складників комплексу маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безкоровайна О.О. Сучасна парадигма стратегічного розвитку підприємств аграрного сектору: маркетингові аспекти та проблеми імплементації. *Технології XXI ст.* : зб. тез наук. робіт 24-ї міжнар. наук.-практ. конф. Суми : СНАУ, 2018. Ч. 2. С. 92–94.
2. Пасічник І.Ю. Методичний підхід до оцінки ефективності маркетингової стратегії в процесі управління конкурентоспроможністю продукції. *Управління розвитком*. 2015. № 4(182). С. 71–75.
3. Чукурна О.П. Модель оцінки маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 110. С. 549–555.
4. Тубалець К.Г. Шляхи вдосконалення управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств. *Державне управління*. 2012. Вип. 174. Т. 1. С. 129–132.

5. Макаренко Н.О., Складенко А.С. Оцінка ефективності реалізації маркетингової стратегії в системі управління збутовою діяльністю аграрного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 5(16). С. 152–158.
6. Кирилов Ю. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 420 с.
7. Грановська В.Г. Формування стратегії підприємств аграрного сектору в умовах глобальної конкуренції. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 110. С. 308–312.
8. Багорка М.О., Безугла Л.С. Напрями впровадження системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2012. Вип. 16. Ч. 1. С. 45–48.

REFERENCES:

1. Bezkorovayna O.O. (2018). Suchasna paradyhma stratehichnoho rozvytku pidpryyemstv ahrarnoho sektoru: marketynhovi aspekty ta problemy implementatsiyi [Modern Paradigm of Strategic Development of Agrarian Enterprises: Marketing Aspects and Implementation Problems]. *Tekhnolohiyi XXI stolittya: zbirnyk tez naukovykh robіt 24-yi Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi*, 2, (pp. 92–94). Sumy : SNAU. (in Ukrainian)
2. Pasichnyk I.Y. (2015). Metodychnyy pidkhid do otsinky efektyvnosti marketynhovoyi stratehiyi v protsesi upravlinnya konkurentospromozhnisty produktuyi. [Methodical approach to assessing the effectiveness of marketing strategy in the process of managing the competitiveness of product]. *Upravlinnya rozvytkom*, 4(182), pp. 71–75. (in Ukrainian)
3. Chukurna O.P. (2016). Model otsinky marketynhovoykh antykrizovoykh stratehiy v orhanizatsiyno-ekonomichnomu mekhanizmi pidpryyemstva. [Model of evaluation of anti-crisis strategies in the organizational and economic mechanism of the enterprise] *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 110, pp. 549–555. (in Ukrainian)
4. Tubalec K.G. (2012). Shlyakhy vdoskonalennya upravlinnya marketynhovoyu diyalnistyu ahrarnykh pidpryyemstv. [Ways to improve management of marketing activities of agrarian enterprises] *Derzhavne upravlinnya*, 174, pp. 129–132. (in Ukrainian)
5. Makarenko N.O., Sklyarenko A.S. (2018). Otsinka efektyvnosti realizatsiyi marketynhovoyi stratehiyi v systemi upravlinnya zbutovoyu diyalnistyu ahrarnoho pidpryyemstva [Evaluating the effectiveness of marketing strategy implementation in the management of marketing activities of the agrarian enterprise]. *Shkhdna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, 5(16), pp. 152–158. (in Ukrainian)
6. Kirilov Y. (2015). Kontseptualni zasady konkurentospromozhnoho rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi: monohrafiya [Conceptual principles of competitive development of agrarian sector of Ukraine's economy in the conditions of globalization : monograph]. Kherson : OLDI-PLYUS. (in Ukrainian)
7. Granovskaya V.G. (2016). Formuvannya stratehiyi pidpryyemstv ahrarnoho sektora v umovakh hlobalnoyi konkurentsiyi. [Formation of the strategy of enterprises of the agrarian sector in the conditions of global competition]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 110, pp. 308–312. (in Ukrainian)
8. Bagorkaya M.O., Bezugla L.S. (2012). Napryamy vprovadzheniya systemy upravlinnya marketynhovoyu diyalnistyu silskohospodarskykh pidpryyemstv [Areas of introduction of the management system of marketing activity of agricultural enterprises]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, 16, pp. 45–48. (in Ukrainian)

УДК 65.012:338.45

Maksymenko D.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting, Taxation and Marketing
Mukachevo State University*

STRATEGIC ANALYSIS AS AN INDICATOR OF THE LONG-TERM DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНДИКАТОР ДОВГОСТРОКОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ANNOTATION

In modern conditions, the ability of enterprise management to think and act strategically is extremely relevant. Therefore, the application of a strategic approach to management is not only appropriate but also the only possible. The issue of resource utilization, the definition of functions of structural units, the allocation and analysis of individual projects and products are becoming particularly important and of great importance in the strategic management of the enterprise. An important role in this system is provided by the process of strategic analysis. After all, it is a strategic analysis that is the driving force behind which the process of strategic management itself is possible. The experience of advanced foreign companies shows that the system of strategic analysis should be individual for each individual enterprise. This system is built in accordance with the objectives and nature of the business system of the enterprise.

Key words: management, system, potential, development, strategic information, analysis.

АНОТАЦІЯ

Процес формування ринкової економіки в Україні створив економічне середовище, що постійно змінюється. Практика показує, що тільки ті підприємства, що змогли своєчасно та об'єктивно визначити своє місце в конкурентному середовищі, вірно вибрати та впровадити необхідну бізнес-стратегію, отримали шанс на виживання та розвиток. Умови господарювання, що склалися в Україні, вимагають від менеджерів орієнтуватися на стратегічне мислення, яке передбачає вивчення потреб споживачів, нових можливостей і загроз, конкурентних позицій. Для цього необхідно сформуванню такої системи стратегічного аналізу, яка б забезпечила досягнення поставлених цілей та виконання всіх стратегічних завдань. Стратегічний рівень управління – це найвищий рівень, забезпечуючою функцією якого є стратегічний аналіз. Тому з'ясування суті стратегічного аналізу як процесу є визначальним питанням. Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. Стратегічне управління для вітчизняних підприємств сьогодні вкрай необхідне. Воно дасть можливість досягти рівноваги із зовнішнім середовищем та допоможе з пошуком шляхів виживання в умовах ринку. Успішна діяльність на ринку залежить від багатьох факторів, серед яких визначне місце посідає вміння керівництва підприємства об'єктивно оцінювати власні можливості з метою найповнішого їх розкриття на перспективу. Саме за допомогою стратегічного аналізу готується комплексний стратегічний план розвитку підприємства, здійснюється науково-обґрунтована всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень. Стратегічний аналіз як функція стратегічного управління повинен підготувати множину альтернатив для прийняття рішення. У процесі стратегічного аналізу необхідно звернути увагу на логічний перехід від аналізу мікро- і макросередовища підприємства до розробки альтернатив і вибору з них оптимальної стратегії. Тому в процесі стратегічного аналізу необхідно зосередити увагу на майбутніх загрозах і можливостях, пов'язаних зі станом зовнішнього середовища, а також врахувати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища підприємства.

Ключові слова: управління, система, потенціал, розвиток, стратегічна інформація, аналіз.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях чрезвычайно актуальным является умение руководства предприятий мыслить и действовать стратегически. Поэтому применение стратегического подхода в управлении является не только уместным, но и единственно возможным. Особенного и важного значения в стратегическом управлении предприятием приобретают вопросы использования ресурсов, определение функций структурных звеньев, выделение и анализ отдельных проектов и продуктов. Важную роль в этой системе предоставлено процессу стратегического анализа. Ведь именно стратегический анализ является той движущей силой, благодаря которой возможен сам процесс стратегического управления. Опыт передовых зарубежных предприятий показывает, что система стратегического анализа должна быть индивидуальной для каждого отдельного предприятия. Эта система строится в соответствии с целями и характера хозяйственной системы предприятия.

Ключевые слова: управление, система, потенциал, развитие, стратегическая информация, анализ.

Problem statement. Each company conducts its own economic activity in an open market space. In these conditions, for the successful operation and development of enterprises, it is necessary to maintain and strengthen their competitive positions, namely, rationally use their potential both in the current activity and in the process of adaptation to constantly changing environmental conditions.

Strategic analysis plays an important role in the process of preparing and making management decisions and is an integral part of the planning of the economic activity of enterprises for all forms of ownership and management.

Analysis of publications and allocation of outstanding problems. In the works of I. Ansoff, M. Mescon, M. Porter, and R.A. Fatkhutdinov, the theoretical aspects of strategic management and strategic analysis are described. But simultaneously, managers of enterprises should make decisions in the absence of reliable information about the external environment, and accordingly, have no experience in assessing the internal capacity of their enterprise.

The purpose of the article. It is to study the essence and generalization of the results of strategic analysis of the enterprise's internal environment and to develop recommendations for strengthening its competitive position.

The main material. In conditions of market relations, the enterprise is an open system with complex and dynamic relationships with the ex-

ternal environment. The development of the enterprise, the success of the business ideas implemented depends not only on the internal factors of the enterprise (financial condition, availability of production facilities, material and labour resources) but also on the influence exerted by factors of the exterior.

Making a decision of strategic management should be based awfully not on the results of the analysis of financial and economic activity of the enterprise, as it was adopted during the period of the command-administrative economy and in the period of the emergence of market relations, but on the complex and systematic study of environmental factors in interaction with the internal potential of the enterprise.

Strategic management decisions are characterized by the following features: orientation on the future; high level of uncertainty; the global nature and importance of the consequences of strategic decisions for the enterprise.

Strategic analysis is a process of comprehensive study the influence of factors of the external and internal business environment and factors on the current competitive position of the company in the market and the identification of conditions and opportunities for its further successful development in a market economy [4, p. 273].

Strategic analysis is the baseline of strategic management. In the process of strategic analysis of the external and internal environment, management receives the most important information resource, necessary for further strategic management. Reaching the desired goal depends on the abilities and capacities achieving it. Assessing the strong and weak points of the company, having identified its competitive advantages, management will receive a clearer idea that it can achieve and set the correct goals.

The result of the strategic analysis is the system of the model the object and its environment. The model system is the result of the strategic analysis, consisting of studying the external and internal environment of the enterprise while dividing the strategic analysis into two parts:

- Analysis of the external environment – is a comprehensive study to assess the optimal economic strategy based on the choice among possible alternatives.

- Strategic analysis of the internal environment – as a process of integrated study of internal resources and reserves in order to systematically evaluate its real and potential opportunities [5, p. 304].

The main purpose of the strategic analysis is to find stable patterns and trends that significantly affect financial and economic activities. For this, it is necessary to study in detail and attentively the state of the internal resources of the enterprise and the state of the factors of the environment and correlate them among themselves in order then to develop an appropriate development strategy.

Strategic analysis can examine business processes within the enterprise, social and economic phenomena in the environment, causal relationships between internal processes and external events.

Objects of study are the enterprise as a single economic complex, separate units of the enterprise, separate directions of economic activity of the enterprise, certain types of products.

An important point in the system of strategic analysis is a comprehensive study of internal resources and capabilities of the enterprise in order to assess the current state of the enterprise as a whole and its individual business units, the identification of its strengths and weaknesses (Table 1).

The subject of strategic analysis is not only the internal economic processes of the enterprise but also the phenomena that occur in the external environment. As the object of strategic analysis, the enterprise can act as an integral economic complex, which separates units and even certain types of products.

In the external environment, there are dynamic processes of change. Some of these processes open up new opportunities for the enterprise, create for them good facility. Others, on the contrary, create additional difficulties. For long-term and successful survival, managers must be able to anticipate the challenges that the compa-

Table 1

Investigation of the internal potential of the enterprise

Scope of activity	Object of study	Indicator Analysis
Finances	Economic potential, the efficiency of usage, results of financial and economic activity	Analysis of financial status, liquidity, solvency, business activity, and profitability
Production	Production potential of the enterprise, production program, provision of objects and means of labour	Analysis of assortment and nomenclature, structure of output, indicators of quality, efficiency of the use of fixed assets and material resources
Staff	Personnel potential, efficiency of usage, personnel policy, strategy of personnel management	Analysis of staffing the enterprise, the efficiency usage, turnover of personnel, productivity, the system of motivation at the enterprise
Marketing	The market of products of the enterprise, channels of realization, marketing policy	Sales volumes, sales activity, price policy
Organizational structure	Management of the enterprise, style of governance, the process of making managerial decisions	Organizational structure and mechanisms of making a decision, qualification of senior management, style of the enterprise

ny may face in the future and new opportunities that may open up to it. Therefore, in the process of strategic analysis, it is necessary to focus on future threats and opportunities associated with the state of the environment, as well as to take into account the strengths and weaknesses of the enterprise's internal environment.

To achieve this goal in the process of strategic analysis, the following tasks should be solved:

1) substantiation of strategic plans by means of studying the state of factors of the environment and resources of the enterprise itself;

2) based on the results of the analysis, analytical reports should be formed, on the basis of which management decisions will be made;

3) the data contained in the analytical reports should contain not only the descriptive characteristics of the study but also recommendations for strengthening the strategic position of the enterprise;

4) strategic analysis should help to strengthen control over the implementation of strategic plans of the enterprise, as well as allow them to be adjusted in a timely manner to the conditions that are formed in the external environment and in accordance with the resource potential of the enterprise.

In today's conditions of market economy, the lack of sufficient and reliable information in conducting strategic analysis, as well as methods of strategic analysis of the company, narrow down the development options of the enterprise in the choice of strategic management decisions and development of long-term development strategies.

On the basis of the analysis of the work of domestic and foreign scientists on the problems of strategic analysis, it is revealed that strategic information is one of the decisive factors of the effectiveness of strategic analysis. Therefore, there is a need for information provision of the analytical process from the point of view of the adoption of adequate and timely management decisions on the development strategy of the enterprise.

For the purpose of implementation and effective use of the strategic analysis system, it is advisable to use unified forms of strategic reports [6, p. 43].

These reports allow us to summarize information on the state and dynamics of the most important factors for the enterprise environment for each particular enterprise. But at the same time:

– each strategic report should include a definition of the purpose and task of its creation;

– the reports should include a description of the methods of analysis of the relevant environment;

– when writing a report, the responsible executor should indicate that the assessments made by him are subjective and have a number of assumptions;

– the strategic report should be not only descriptive but also contain a set of recommendations [7, p. 123].

Strategic reports carry only information load, that is, collecting and presenting data about various parameters of the internal or external environment. To present the results of analytical processing and interpretation of these data, it is proposed to use the developed analytical registers using the MS Excel editor.

The system of strategic analysis gives the necessary effect, if it is supported by the management of the enterprise and provides its information, is closely connected with the system of planning at the enterprise.

All key strategic indicators of the enterprise, along with indicators that characterize the production process, must be quantified and reflected in the reports of the enterprise and its subdivisions.

The strategic analysis must begin with an analysis of the strategic potential of the enterprise. This sequence of stages of strategic analysis is explained, first, by the availability of sources of information about the internal environment of the enterprise. Secondly, the research results will be used in the SWOT analysis as the final stage of the strategic analysis of the enterprise, which is its ultimate goal.

The second stage of the strategic analysis of enterprises is the analysis of the macro-profile of the enterprise. At the same time, the most effective use of the PEST-analysis method.

The third stage of strategic analysis of enterprises should be a competitive industry analysis in order to study the immediate environment.

The direct external environment of the enterprise is understood as the branch of its management, representing a set of enterprises and consumers of their products. This analysis is needed to assess the attractiveness of the industry and individual markets (their segments) within it.

The final stage of the analysis will be the construction of Ishikawa chart and the evaluation of the environment profile on the basis of our proposed method. Using the obtained industry analysis data and listing the strengths and weaknesses of the enterprise, the supervisor can complete the SWOT matrix. The intersection of these characteristics gives a lot of paired combinations for further analysis and recommendations.

It is expedient to analyse the product range or activities of business units using the method of portfolio analysis: the matrices BCG and McKinsey.

Most companies need a fairly simple but effective method of strategic analysis that would allow a fairly accurate assessment of the external environment and the internal environment of the enterprise and make a plan for future development.

At enterprises, it is advisable to combine SWOT and PEST analysis methods: "Strategic Potential / External Environment," as well as to use BCG and McKinsey matrices.

The essence of the proposed methodology is to determine the strategic position of the enterprise on the basis of a consistent study of the strategic potential and factors of the external environment

in order to develop recommendations for the development of the enterprise.

Conclusions and perspectives of further research. The method of strategic analysis of an enterprise's activity allows timely tracking changes in the external environment of an enterprise and assessing its strategic potential. Analytical provision of strategic analysis will contribute to solving strategic problems of enterprise development and can contribute to the improvement of financial and economic activity of the enterprise.

REFERENCES:

1. Ansoff I., Makdonnell E.D. Novaya korporativnaya strategiya. [per. s angl. S. Zhiltsov]. SPb., 1999. 416 s.
2. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie. Sokr. per. s angl.; nauch. red., avt. predisl. L.I. Evenko. M. : Ekonomika, 1989. 519 s.
3. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Osnovy menedzhmenta: per. s angl. M. : Delo, 1993. 702 s.
4. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov: per. s angl. M. : Albina Biznes Buk, 2006. 688 s.

5. Fatkhutdinov R.A. Upravlenie konkurentosposobnostyu organizatsii : [uchebnik]. M. : Izd-vo Eksmo, 2005. 544 s.
6. Krasnokutsjka N. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka. Kyjiv : Centr navchaljnoji literatury, 2005. 352 s.
7. Shershnojva Z. Strategichne upravlinnja: pidruchnyk. K. : Kyjivskijj nacionalnijj ekonomichnyj universytet, 2004. 699 s.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И., Макдоннелл Э.Д. Новая корпоративная стратегия. [пер. с англ. С. Жильцов]. СПб., 1999. 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Сокр. пер. с англ.; науч. ред., авт. предисл. Л.И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. М. : Дело, 1993. 702 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. М. : Альбина Бизнес Бук, 2006. 688 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник]. М. : Изд-во Эксмо, 2005. 544 с .
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник. К.: Київський національний економічний університет, 2004. 699 с.

УДК 658.8:331.1

Муштай В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет*

Вовк В.І.

*магістрант
Сумського національного аграрного університету*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

FORMING THE MARKETING APPROACH IN MANAGEMENT AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті аргументовано, що найкращий результат підприємницької діяльності аграрних підприємств можливий лише тоді, коли маркетингова діяльність підприємства буде розглядатися й організовуватися як система, чому сприятиме сформований маркетинговий підхід до управління самим аграрним підприємством. Доведено, що в основу формування маркетингового підходу до управління аграрними підприємствами має покладатися здійснення постійного контролю над функціонуванням системи маркетингу шляхом проведення аналізу та оцінки ефективності її функціонування. Зазначено, що реальним економічним інструментом організації діяльності аграрних підприємств з урахуванням вимог ринку має стати аграрний маркетинг як комплексно-системний метод вирішення проблем організації виробництва та збуту продукції сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: маркетинговий підхід, аграрний маркетинг, система маркетингу, маркетинговий потенціал підприємства, маркетингова стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье аргументировано, что лучший результат предпринимательской деятельности аграрных предприятий возможен только тогда, когда маркетинговая деятельность предприятия будет рассматриваться и организовываться как система, чему будет способствовать сформированный маркетинговый подход в управлении самим аграрным предприятием. Доказано, что в основе формирования маркетингового подхода к управлению аграрными предприятиями должно быть осуществление постоянного контроля над функционированием системы маркетинга путем проведения анализа и оценки эффективности ее функционирования. Отмечено, что реальным экономическим инструментом организации деятельности аграрных предприятий с учетом требований рынка должен стать аграрный маркетинг как комплексно-системный метод решения проблем организации производства и сбыта продукции сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: маркетинговый подход, аграрный маркетинг, система маркетинга, маркетинговый потенциал предприятия, маркетинговая стратегия.

ANNOTATION

The purpose of the article is to substantiate the practical recommendations for the formation of a marketing approach in the management of the agrarian enterprise for the coherence of its work with other divisions of the enterprise. The article argues that the best result of entrepreneurial activity of agrarian enterprises is possible only when the marketing activity of the enterprise will be considered and organized as a system, which will be facilitated by the existing marketing approach in the management of the agrarian enterprise itself. It is proved that the basis of the formation of a marketing approach in the management of agrarian enterprises should be based on the constant monitoring of the functioning of the marketing system through the analysis and evaluation of the effectiveness of its functioning. It is noted that the agrarian marketing as a complex-system method for solving problems of or-

ganization of production and marketing of agricultural enterprises should become a real economic tool for organizing the activities of agrarian enterprises taking into account market requirements. It is revealed that there is no single universal approach to the formation of a marketing approach in the management of agrarian enterprises. Since the management of the agrarian sector, as well as any other, requires, on a marketing basis, a variety of knowledge and skills, innovative, creative approach, non-standard thinking and organizational skills, taking into account practical experience. Nevertheless, in spite of this, the management process of marketing activities of agrarian enterprises, in most cases, is based on the main managerial functions. In the course of the study, it was found that in the marketing management of Urozhayna Country Ltd., as a research object, there was no clear mechanism for the application and implementation of theoretical aspects of marketing. This precisely led to the formation of a marketing approach in the management of the agrarian enterprise through the improvement of the modeling of the marketing system and its practical adaptation in the chosen enterprise.

Key words: marketing approach, agrarian marketing, marketing system, marketing potential of the enterprise, marketing strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні процеси реформування в різних секторах економіки країни відбуваються за умови економічної кризи, й аграрна галузь не є винятком. Однією з головних проблем аграрних виробників є здійснення переходу від виробничо-збутової концепції до стратегії підприємництва, сутність якої розкривається через задоволення запитів і потреб споживачів та підвищення своєї фінансової стійкості й незалежності, тобто до концепції маркетингу. Проте певний відсоток підприємств аграрного сектору й досі не використовує маркетингові принципи.

Недостатній рівень використання аграрними підприємствами основних принципів маркетингу в їхній підприємницькій діяльності зумовлений певними об'єктивними причинами. Це, зокрема, скептичне ставлення частини аграріїв до самої сутності маркетингу та його значимості для підприємницької діяльності; відсутність фінансової можливості займатися маркетинговою діяльністю великої кількості малих та середніх підприємств, що виникли внаслідок трансформаційних процесів; відсутність надвиробництва сільськогосподарської продукції, яка б спонукала аграріїв до використання нестандартних

рішень у процесі збуту продукції. Проте перехід до ринкових засад ведення виробництва зумовлює зміни у підході до самого кінцевого продукту – сільськогосподарської продукції. Якщо раніше процес вирощування продукції розглядався аграріями лише з позиції агронома чи технолога, то зараз, коли вони стали власниками своєї продукції, виникла нагальна потреба не тільки в її виробництві, а й у більшому ступені її вигідному продажу задля здійснення ефективного господарювання. Саме тому в сучасних ринкових умовах головним інструментом реалізації ринкової орієнтації виробництва є маркетинг, чим і зумовлена необхідність формування маркетингового підходу до управління аграрним підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Протягом останнього десятиліття все ж таки переважна більшість вітчизняних підприємств для забезпечення успіху на ринку намагається використовувати різні маркетингові інструменти. Але найкращий результат можливий лише тоді, коли маркетингова діяльність підприємства буде розглядатися й організовуватися як система, чому сприятиме сформований маркетинговий підхід до управління самим аграрним підприємством. Широке коло науковців із питань маркетингу в різних галузях економіки здійснює науковий супровід цих процесів. Учені детально розглядають сутність системи маркетингу підприємства, принципи її формування, функціонування і розвитку.

Зокрема, авторський колектив у складі професора М.П. Сахацького, професора Г.М. Запші та науковця О.А. Белевят дають визначення категорії «система маркетингу сільськогосподарського підприємства» і трактують її як «внутрішньо організовану по відношенню до зовнішнього середовища сукупність взаємопов'язаних складників (економічних, соціальних, організаційних, технічних та технологічних), цілісна єдність яких забезпечує, з одного боку, задоволення потреб споживачів, а з іншого – досягнення господарюючим суб'єктом поставлених цілей» [1, с. 32].

Отже, питанням формування маркетингового підходу в управлінні сільськогосподарськими підприємствам займаються багато вітчизняних науковців, серед яких значний теоретичний внесок у розвиток цього напрямку здійснили О.А. Белевят, М.П. Сахацький, Г.М. Запша, І.С. Воронецька, Л.А. Нападовська, Ю.С. Гудзинська, І.О. Соловійов, Г.Є. Жуйков та ін. Разом із тим низка питань визначення вибору ефективних форм та напрямів формування маркетингового підходу до управління підприємств АПК в умовах реформування економіки залишаються недостатньо вивченими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У теперішніх умовах господарю-

вання формування маркетингового підходу до управління аграрним підприємством має розглядатися через організацію та економічну доцільності функціонування системи маркетингу, наявність якої має забезпечити орієнтацію на виробництво та продаж такої продукції, яка необхідна споживачам за якісними параметрами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування маркетингового підходу до управління аграрним підприємством для узгодженості його роботи з іншими підрозділами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аграрний маркетинг відрізняється від промислового, комерційного, банківського та інших видів маркетингу. Це визначається особливостями сільського господарства: залежністю результатів від природних умов, роллю і значенням товару, різноманітністю форм власності, неспівпадінням робочого періоду і періоду виробництва, сезонністю виробництва й отримання продуктів, різноманітністю організаційних форм господарювання та їх діалектикою, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів у розвитку АПК і його галузей. Природні та економічні процеси в аграрному бізнесі інтегруються й утворюють особливі умови для виробництва та організації системи маркетингу (табл. 1) [2, с. 96].

На нашу думку, вищеперераховані особливості маркетингової діяльності в аграрному секторі економіки можуть бути зведені передусім до технологічних особливостей сільськогосподарського виробництва, а також до особливостей споживання продовольства та технологічних особливостей продажу сільськогосподарської продукції. Зазначені особливості маркетингової діяльності аграрних підприємств визнаються й іншими дослідниками у цьому напрямі та доповнюються іншими чинниками.

Так, галузеві проблеми й особливості маркетингу АПК зумовлені, як відзначає О.М. Бурова, «специфікою сільськогосподарського виробництва й особливих властивостей його продукції». Серед них автор виділяє три ключових чинника [3, с. 199]:

1. Наявність тимчасового лага між виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, що вимагає створення великих площ резервних сховищ і холодильних потужностей, значної частки первинної обробки продукції тваринництва (охолодження, видалення механічних домішок, пастеризація молока).

2. Висока частка трудових витрат не лише під час виробництва продукції, а й у всьому маркетинговому ланцюгу просування продукції від виробника до кінцевих споживачів, що зумовлено щоденним характером споживання більшості продовольчих товарів.

3. Потреба в розгалуженій збутовій мережі пов'язана зі швидкопливним характером багатьох

Таблиця 1

Особливості аграрного маркетингу

Особливість	Форма прояву
Аграрний сектор виробляє продукти першої необхідності	Продукти харчування потребують своєчасного виробництва в необхідній кількості та асортименті з урахуванням потреб та інтересів споживачів; товар має здатність швидко псуватися, тому потребує оперативності постачання, відповідної упаковки та транспортування; формує цінову нееластичність попиту та диспаритет цін на промислову і сільгосппродукцію, що потребує державної політики підтримки сільгоспвиробника.
Основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля	Результативність та ефективність виробництва залежать від якості й розміщення земельних ділянок. Різноманітність форм власності в системі АПК на землю, засоби виробництва, реалізований товар.
Результативність та ефективність виробництва залежить від якості та розміщення земельних ділянок	Сільськогосподарське виробництво залежить від природно-кліматичних умов.
Робочий період виробництва не співпадає з періодом виробництва	Продукцію рослинництва отримують один-два рази на рік, а робочий період триває рік, тому завдання маркетологів прогнозування попиту споживачів, визначення тенденцій його задоволення та кон'юнктури ринку.
Різноманітність форм власності в системі АПК на землю, засоби виробництва, реалізований товар	Це визначає багатоаспектність конкуренції. Звідси – різноманітність стратегій і тактик, прагнення до вдосконалення форм і методів аграрного маркетингу, пристосування їх до потреб та інтересів споживачів. Положення ускладнюється й тим, що в Україну надходить велика маса іноземних продуктів харчування, тому вітчизняне маркетингове забезпечення змушене конкурувати з іноземними фірмами.

Джерело: складено авторами за [2]

видів сільськогосподарської продукції та продовольства і невисокою їх транспортабельністю.

Водночас ми вважаємо, що необхідно додати такі характерні для аграрних ринків особливості: дрібні розміри виробництва на підприємствах і, відповідно, невеликі обсяги продукції; багаторівневі канали збуту, що ускладнює безпосередній контакт між виробниками і споживачами, та ін.

Зокрема, збутова діяльність сільськогосподарських підприємств здійснюється у надскладних умовах, спричинених високим рівнем монополізації ринку, відсутністю маркетингових служб, засиллям посередницьких структур. Для забезпечення ефективного збуту аграріям необхідно формувати раціональну систему розподілу, що передбачатиме коригування диспропорцій у структурі сформованих каналів розподілу сільськогосподарської продукції через збільшення масштабів виробництва, формування великих партій стандартної продукції та встановлення довготривалих прямих зв'язків із переробними підприємствами і великими посередниками [4, с. 123].

Перелічені особливості сільськогосподарських ринків зумовлюють і певні економічні протиріччя в системі аграрного маркетингу, одне з яких проявляється у бажанні споживачів купляти сільськогосподарську продукцію вищого ґатунку за мінімальною ціною, тоді як виробник має за мету отримати максимально можливий прибуток через реалізацію продукції за найвищою ціною. Цим і пояснюється головне завдання маркетингу в аграрній сфері – скасувати це протиріччя, створивши систему виробництва та збуту продукції, що оптимізувала б інтереси всіх учасників ринкової взаємодії.

Відомо, що успіх маркетингової діяльності зумовлений створенням та подальшою підтримкою тісної взаємозалежності між зовнішнім середовищем, стратегією аграрного та організаційною компетенцією керівництва в її реалізації.

На нашу думку, запровадження маркетингового підходу до управління будь-яким сільськогосподарським підприємством має полягати у формуванні певних поглядів та позицій керівника щодо управління підприємницькою діяльністю на засадах аграрного маркетингу.

Спираючись на закордонний досвід управління малими та середніми підприємствами, нами з'ясовано, що за кордоном керівники невеликих підприємств мають високий рівень обізнаності з маркетингових питань, що підтверджується їхніми навичками автоматично застосовувати набуті знання та вміння з маркетингу в практичній діяльності.

З огляду на вищевикладене, вважаємо, що для ефективного виконання маркетингових функцій необхідно забезпечити систему управління аграрним підприємством відповідною організацією системи маркетингу. У зв'язку із цим запропоновано схему, в якій визначено місце аграрного маркетингу в проєктованій загальній моделі управління аграрним підприємством.

Сподіватися на ефективну підприємницьку діяльність у ринкових умовах не варто без чітко визначених стратегічних та тактичних цілей підприємства, тому систематичний збір та подальша обробка актуальної і повної інформації щодо чинників макро- та мікросередовища та її співставлення з показниками внутрішнього середовища підприємства мають стати важливими складниками у загальній моделі управління аграрним підприємством за

умови запровадження маркетингового підходу. На нашу думку, правильна інтерпретація зібраної інформації неможлива без використання різнобічних аналітичних методів. Для вирішення вказаної проблеми пропонуємо використання статистичних (відносних та середніх величин; показників варіації та динаміки, індексний та кореляційний аналіз та ін.) та матричних (матриця БКГ; матриця МакКінсі; модель Портера; модель Ансоффа; SWOT-аналіз) методів. І лише після цього варто переходити до функції управління – планування. Під час розроблення стратегій важливо врахувати маркетинговий комплекс самого підприємства та інноваційний досвід провідних компаній, чому повинен сприяти SWOT-аналіз, який дасть змогу виявити та співставити сильні та слабкі сторони аграрного підприємства, а також визначити найбільш ефективні маркетингові стратегії з огляду на загрози та можливість ринкового середовища.

Наступним кроком у процесі формування маркетингового підходу до управління аграрним підприємством має стати формування бюджету запровадження корпоративної та функціональних стратегій, визначений нами як найбільш відповідальний у системі управління аграрним підприємством, за умови маркетингового підходу, оскільки саме він найбільшою мірою враховує мотивацію працівників та організаційну структуру підприємства в процесі управління та реалізації розроблених стратегічних та тактичних заходів.

Функція контролю та оцінки показників має стати заключним етапом у процесі управління аграрним підприємством за умови маркетингового підходу, оскільки її запровадження дасть змогу здійснювати перевірку та вносити відповідні корективи для досягнення максимального ефекту від запровадження маркетингових заходів у діяльність аграрного підприємства. Зокрема, у разі виявлення відхилення фактичних показників підприємницької діяльності від очікуваних має бути з'ясовано причину такого відхилення та внесено необхідні зміни.

Ураховуючи запропоновані вище елементи управління, нами розроблено та рекомендовано до використання в діяльності ТОВ «Урожайна країна» як об'єкту нашого дослідження схему управління аграрним підприємством за умови маркетингового підходу (рис. 1).

Надана схема управління аграрним підприємством за умови маркетингового підходу відображає загальні функції управління (планування, аналіз, організація, мотивація, контроль), має високий рівень адаптації до підприємницької діяльності всіх аграрних підприємств із різнобічною спеціалізацією, вказує на тісний взаємозв'язок усіх функціонуючих підсистем підприємства з аграрним маркетингом та надає низку переваг, серед яких: дослідження та оцінка чинників ринкового середовища, попиту й пропозиції; прогнозування та стратегічна орієнтація підприємства; швидке реагування на вплив чинників зовнішнього середовища; застосування сучасних технологій



Рис. 1. Схема управління аграрним підприємством за умови маркетингового підходу
Джерело: розроблено авторами

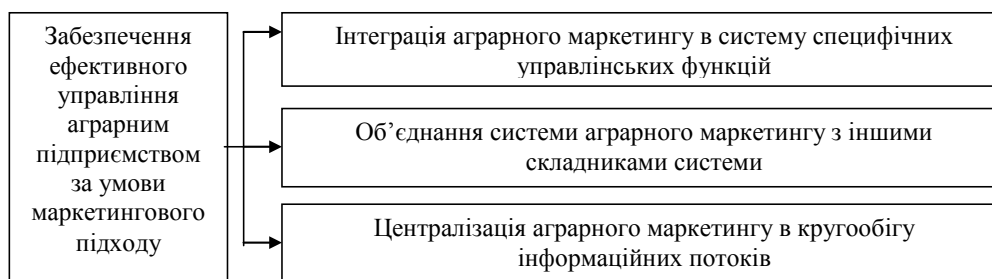


Рис. 2. Схема забезпечення ефективного управління аграрним підприємством за умови маркетингового підходу

Джерело: розроблено авторами

під час формування маркетингового міксу; поглиблене вивчення та подальше задоволення потреб споживачів; вибір ефективної стратегії позиціонування продукції аграрного підприємства тощо.

Крім того, вважаємо за необхідне під час формування маркетингового підходу до управління аграрним підприємством здійснювати виконання управлінських функцій поряд із трансформацією й конгломерацією аграрного маркетингу в систему управління та виробити єдиний підхід менеджерів до взаємодії всіх підсистем системи управління сільськогосподарським підприємством. Тільки в такий спосіб можна забезпечити ефективну підприємницьку діяльність аграрного підприємства та його розвиток на засадах маркетингу (рис. 2).

Для забезпечення ефективного управління аграрним підприємством за умови маркетингового підходу необхідно здійснити інтеграцію маркетингу в систему специфічних управлінських функцій, сприяти об'єднанню системи аграрного маркетингу з іншими складниками системи та здійснити централізацію аграрного маркетингу в кругообіг інформаційних потоків.

Упровадження в практичну діяльність окреслених вище пропозицій із формування маркетингового підходу до управління аграрним підприємством та створення дієвої системи маркетингу дали змогу дійти таких висновків. Вибравши за пріоритетний напрям у своїй діяльності стратегії диференціації в розрізі комплексу маркетингу, в перспективі ТОВ «Урожайна країна» зможе досягти таких переваг, які будуть вигідно відрізняти його серед конкурентів. Зокрема, за нашими прорахунками, обсяг виробництва продукції (зернових та зернобобових культур) збільшиться на 15% проти 2016 р., що дасть змогу підвищити рівень товарності продукції на 3,81 в. п., оскільки обсяг збуту має зрости до 10 256 ц, що більше показника 2016 р. на 20%. Збільшення обсягів виробництва сприятиме економії на масштабах виробництва. Незважаючи на збільшення суми прямих витрат на виробництво на 6,7% у розрахунку на одиницю продукції, витрати скоротяться до 150 грн./ц, що менше за показник попереднього року на 11,79 грн., або на 7,2%. На загальний ефект, за нашими прогнозними розрахунками, не вплинуть підвищення оплати праці

робітників на 17,5% (як основний чинник мотивації) та величина повної собівартості реалізованої продукції на 12,67% (оскільки збільшення витрат на збут економічно обґрунтовано внаслідок пропозиції доповнити напрями розподілу сільськогосподарської продукції новими каналами та посилити інформування споживачів через додаткові засоби комунікацій). За обґрунтованого підвищення цін на озиму пшеницю та кукурудзу в середньому до 330 грн. за 1 ц (з урахуванням визначених позицій на матриці БКГ та запропонованої стратегії продуктових інновацій) ТОВ «Урожайна країна» зможе досягти збільшення суми чистого доходу від реалізації даної продукції на 3668 тис. грн., або на 22%, що, своєю чергою, сприятиме зростанню прибутку від реалізації продукції на 39,1%.

Згідно з методикою [5, с. 341–342], за кожним із показників ефективності господарської діяльності підприємства, виміряних у різних одиницях, розраховано індекси для приведення показників до порівняного виду. Для цього різниця між значенням вибраного показника за досліджуваній період і мінімальним його значенням, вибраним з усіх порівнюваних періодів, відноситься до різниці максимального і мінімального значень аналогічних показників досліджуваних періодів.

Розрахунок індексів порівняності здійснено за формулою (1) [5, с. 341]:

$$I_{ij} = \frac{P_{ij} - P_{i\min}}{P_{i\max} - P_{i\min}}, \quad (1)$$

де I_{ij} – індекс порівняності за кожним показником i (1...3) за кожний період j (1...4).

Дане перетворення застосовується для розрахунку індексів порівняності рентабельності, товарності і трудомісткості.

Індекси порівняності за показником зарплатоємності виробництва сільськогосподарської продукції для кожного періоду розраховано за формулою (2) [5, с. 342]:

$$I_{4j} = 1 - \frac{P_{4j} - P_{4\min}}{P_{4\max} - P_{4\min}} \quad (2)$$

Для обчислення маркетингового потенціалу ТОВ «Урожайна країна» розраховано індекси порівняності для ретроспективних та проектного періодів за основними показниками рентабельності, товарності, трудомісткості, зарплатоємності (табл. 2).

Таблиця 2

**Індекси маркетингового потенціалу підприємства
(продуктова група зернових та зернобобових культур)**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Проект	Проектні дані до 2017 р., (+;-)
Рентабельність продажу сільськогосподарської продукції, %	10,43	15,69	54,73	67,55	12,82 в. п.
Товарність сільськогосподарської продукції, %	86,80	94,26	87,54	91,35	3,81 в. п.
Трудомісткість виробництва сільськогосподарської продукції, %	75,22	69,43	56,91	53,54	-3,37 в. п.
Зарплатоємність сільськогосподарської продукції, %	5,02	5,06	4,74	5,44	0,70 в. п.
Індекси порівняності за показником рентабельності продажу сільськогосподарської продукції	0,000	0,092	0,776	1,000	0,224
<i>Рейтинг за показником</i>	4	3	2	1	- 1
Індекси порівняності за показником товарності сільськогосподарської продукції	0,000	1,000	0,099	0,610	0,511
<i>Рейтинг за показником</i>	4	1	3	2	- 1
Індекси порівняності за показником трудомісткості сільгосппродукції	1,000	0,733	0,155	0,000	- 0,155
<i>Рейтинг за показником</i>	4	3	2	1	-1
Індекси порівняності за показником зарплатоємності виробництва сільськогосподарської продукції	0,600	0,543	1,000	0,000	,000
<i>Рейтинг за показником</i>	3	2	4	1	-3
Середньозважений рейтинг маркетингового потенціалу виробництва сільгосппродукції	3,75	2,25	2,75	1,25	1,5

Джерело: власні розрахунки авторів

Після проведення оцінки маркетингового потенціалу зернової продукції за ретроспективними та прогностичними даними стає зрозумілим, що за рейтингом виробництва сільськогосподарської продукції (зернової групи) проектний період займає першість. Даний період є рентабельним, з високими показниками товарності, достатньою трудомісткістю та зарплатоємністю. Такій ситуації сприятимуть політика аграрного підприємства та ретельно прорахований бізнес-план під час виходу на ринок зі своєю продукцією, налагоджена система її виробництва та реалізації, впровадження маркетингового підходу до управління аграрним підприємством та сформована система маркетингу зокрема.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, в разі впровадження в господарську діяльність окреслених пропозицій із формування маркетингового підходу до управління та створення дієвої системи маркетингу будь-яке аграрне підприємство матиме можливість здійснювати обґрунтоване стратегічне управління на засадах комплексу маркетингу. Саме аграрний маркетинг має дати змогу сформулювати та реалізувати комплексно-цільовий маркетинговий підхід до управління аграрним підприємством, розробляти гнучку тактичну політику адаптації до вимог споживачів, підвищувати ефективність різних форм виробничо-економічних зв'язків технологічного ланцюга «виробництво – заготівля – транспортування – переробка – зберігання – реалізація сільськогосподарської продукції».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Белевят О.А., Сахацький М.П., Запша Г.М. Наукові основи формування системи маркетингу в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка харчової промисловості*. 2009. № 1. С. 31–34.
- Воронецька І.С. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2011. № 2(53). Т. 3. С. 93–98.
- Бурова О.М. Особливості процесу формування системи агромаркетингу на підприємствах АПК. *Таврійський науковий вісник*. 2015. № 78. С. 196–201.
- Муштай В.А., Горян Я.С. Організація раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип.23. С. 117–123. URL: www.market-infr.od.ua
- Нападівська Л.А. Системний підхід як методологічний базис планування розвитку підприємства у нестабільному середовищі. *Університетські наукові записки*. 2006. № 1. С. 338–344.

REFERENCES:

- Belevyat O.A., Sahatsii M.P., Zapsha G.M. (2009). Naukovi osnovy formuvannia systemy marketyngu v silskogospodarskykh pidpnyemstvakh [Scientific fundamentals of marketing system formation in agricultural enterprises]. The economy of the food industry, no. 1, pp. 31–34. (in Ukrainian)
- Voronetska I.S. (2011). Osoblyvosti funktsionuvannia marketingu v agropomislovomu vyrobnytsvi [Features of marketing functioning in agroindustrial production]. Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences, no. 2(53), t. 3, pp. 93–98. (in Ukrainian)
- Burova O.M. (2015). Osoblyvosti protsesu formuvannia systemy agromarketyngu na pidpnyemstvakh APK [Features of the

- process of forming the agromarketing system at the enterprises of agrarian and industrial complex]. Taurian Scientific Bulletin, no. 78, pp. 196–201. (in Ukrainian)
4. Mushtai V.A., Horian Y.S. (2018). Organizatsiia ratsionalnoi systemy rozpodilu silskogospodarskoyi prodyktsii [Organization of a rational system of distribution of agricultural products]. Electronic scientific and practical magazine «Market Infrastructure». no. 23, pp. 117–123. [Electronic resource]. Access mode: www.market-infr.od.ua (in Ukrainian)
 5. Napadovska L.A. (2006). Systemnyi pifhid iak metodologichni basys planuvannia rozvytku pidpryemstva u nestabilnomu ceredovyschi [System approach as a methodological basis for planning enterprise development in an unstable environment]. University Scientific Notes. no.1, pp. 338–344. (in Ukrainian)

УДК 339.187.2:659.113

Потапюк І.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Вотінова О.С., Стрельник С.В.
студенти
Полтавської державної аграрної академії

РОЛЬ БРЕНДУ В УПРАВЛІННІ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

IMPORTANCE OF THE BRAND COMPONENT IN THE MANAGEMENT OF SPORTS AND RECREATION ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Дана проблема є актуальною і потребує більш системного вивчення, особливо це стосується розвитку бренду в спортивно-оздоровчій сфері, оскільки підприємцям важко уявити свій успішний розвиток без стійкого бренду. Стратегія успішно сформованого бренду не оминула й фітнес-індустрію, оскільки надання спортивно-оздоровчих послуг є одним із найбільш швидкозростаючих сегментів економіки розвинених країн.

У статті розглянуто діяльність закладів фізичної культури і спорту в Україні загалом та Полтавському регіоні зокрема. Виявлено основні характеристики брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги. Визначено структуру бренду фітнес-клубу. Досліджено, де можна використовувати унікальний бренд.

Ключові слова: бренд, фізична культура і спорт, спортивно-оздоровча діяльність, управління підприємством, фітнес-клуб.

АННОТАЦИЯ

Данная проблема является актуальной и требует более системного изучения, особенно это касается развития бренда в спортивно-оздоровительной сфере, поскольку предпринимателям трудно представить свое развитие без устойчивого бренда. Стратегия успешно сформированного бренда не обошла и фитнес-индустрию, поскольку предоставление спортивно-оздоровительных услуг является одним из самых быстрорастущих сегментов экономики развитых стран.

В статье рассмотрена деятельность учреждений физической культуры и спорта в Украине в целом и Полтавском регионе в частности. Выявлены основные характеристики брендов предприятий, предоставляющих спортивно-оздоровительные услуги. Определена структура бренда фитнес-клуба. Исследовано, где можно использовать уникальный бренд.

Ключевые слова: бренд, физическая культура и спорт, спортивно-оздоровительная деятельность, управление предприятием, фитнес-клуб.

ANNOTATION

In recent years sports and recreation activities have become one of the main components of the services sector in the vast majority of countries. For the most part, it involves numerous financial resources and a significant amount of workforce. Modern sporting and recreational activities include, first of all, the constant improvement of the existing and implementation of the innovative management models. However, the continuous processes of commercialization, professionalization and competition regarding the budget funds induce the enterprises which provide sports and recreational services to make most of their efforts to maximize the profits from the existing resources.

This problem is quite topical and requires more systemic study. It concerns especially the issue of a brand in the sport-recreational sector. Nowadays it is difficult to ensure an enterprise successful development without a reliable brand. The strategy of a well-designed brand is actual for the fitness industry, since providing sports and recreation services is one of the fastest growing sectors of the economy in the developed countries.

The article deals with the activities of physical education and sports institutions in Ukraine in general and in the Poltava region in

particular. The reasons for the narrowing of the market of providing sports and recreation services are determined. The importance of the brand as a prerequisite for the successful development of the company in general and the enterprises that provide sports and recreation services in particular are identified. The basic characteristics of brands of enterprises providing sports and recreation services are revealed. The brand structure of the fitness club is determined. It is explored where you can use a unique brand.

Key words: brand, physical culture and sports, sports and recreation activities, enterprise management, fitness club.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останнім часом спортивно-оздоровча діяльність стала переважною більшої частини країн. До неї здебільшого залучені численні фінансові кошти і значна кількість робочої сили. Така спортивно-оздоровча діяльність передбачає передусім постійне вдосконалення наявних і розроблення інноваційних моделей управління. Однак невпинні процеси комерціалізації, професіоналізації та конкуренції щодо бюджетних коштів свідчать про те, що підприємства, які надають спортивно-оздоровчі послуги, мають докласти максимум зусиль, аби отримати із наявних ресурсів якомога більший прибуток. На жаль, численні підприємства даної сфери не впевненні у тому, що зможуть успішно функціонувати без орієнтирів на ринкову економіку. Для того щоб сформувані сучасні ринкові відносини, необхідно збільшити участь сфери послуг у забезпеченні довгострокового економічного зростання.

Специфіка виробництва фітнес-послуг накладає відповідний відбиток на маркетингову діяльність фітнес-клубу. Така специфіка зумовлює безумовну соціальну важливість послуг, яка вимагає якісного розроблення політики маркетингової діяльності для реалізації соціально-педагогічного напрямку фітнесу. Ця політика повинна забезпечити реалізацію адекватної маркетингової діяльності клубу, сформувані систему продажів і обслуговування населення [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питаннями щодо сутності бренду та його ролі в управлін-

ні підприємствами розглядали вітчизняні й зарубіжні науковці: Д. Аакер, Е.М. Забарна, Ж.-Ж. Капферер, І.В. Мельник, Т. Нільсон, Т.В. Поліщук, Е. Райс, Д. Траут, К. Келлер і багато інших. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, проблема є актуальною і потребує більш системного вивчення, особливо це стосується розвитку бренду в спортивно-оздоровчій сфері.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних аспектів щодо бренду як складника управління підприємствами спортивно-оздоровчої сфери, а також у визначенні ефективних інструментів бренд-менеджменту спортивно-оздоровчих послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні у нашому житті невід'ємною його частиною є бренд. Як наука він усе ще розвивається, але відіграє важливу роль у свідомості споживача.

Значно зростає роль корпоративної символіки підприємств-товаровиробників – товарних знаків і марок, оскільки споживачі сприймають їх не лише як гарантію якості, а й як символ високої репутації підприємства. Нині вважається не стільки престижним, скільки необхідним мати зареєстровану торговельну марку, оскільки вона володіє власною вартістю незалежно від цінності товару. Таким чином, торгова марка стала дорогим і довгостроковим активом підприємства-товаровиробника.

Підприємцям нині важко увявити свій успішний розвиток без стійкого бренду. Стратегія успішно сформованого бренду не оминула й фітнес-індустрію. Тим більше що зараз популярно бути здоровим і тримати себе у формі.

Фітнес-бізнес, тобто надання спортивно-оздоровчих послуг, є одним із найбільш швидкозростаючих сегментів економіки розвинених країн. Однак у нашій державі показники ефективності досліджуваних послуг поки далекі від європейських. Примітний той факт, що причина часто криється не тільки в меншій кількості людей в Україні, що займаються спортом, а й у низькій матеріальній забезпеченості [6].

Сьогодні не тільки регіони, а й і столиця перенасичені невеликими спортивними клубами, які позиціонують себе як фітнес-центри. Однак, незважаючи на те що переважна частина їх не відповідають нормам, що виставляються подібним організаціям у світовій фітнес-індустрії,

попит на них є завжди. І якщо ще декілька років тому бюджетний сегмент, займаючи майже 70% усього ринку фітнес-послуг, мав тенденцію до скорочення через брак клієнтури, то зараз попит на послуги так званого «народного» фітнесу помітно збільшився, більше того, він активно продовжує зростати.

З появи перших елітних спортивних клубів у країні, що прийшли на зміну звичним підвальним приміщенням, обладнаним тренажерами (де займалися переважно чоловіки), пройшло близько десяти років. З того часу інтерес жінок до нового європейського стилю заняттями спортом викликав зростаючий попит на дану послугу. Дану динаміку демонструють дані табл. 1.

Різке звуження ринку, що спостерігається сьогодні, аналітики пояснюють декількома причинами: окупацією Криму і значною частиною східних регіонів, різкою девальвацією національної валюти (обсяг ринку в гривні просів лише на 20%) і трансформацією самого ринку, який переживає період «дорослішання», вважають експерти. Окупація та військові дії в зоні АТО позбавили ринок п'ятої частини всіх закладів у країні, які працювали в різних сегментах – від економ- до лакшері-класу. Так, за даними Геннадія Романенко, власника одного з чернівецьких спортклубів, у Донецьку було зосереджено значну кількість клубів (друге місце після Києва). Дані статистики підтверджують ці слова: до війни частка Донецької області в загальному обсязі ринку перевищувала 11%. Луганська область давала ще близько 4%, стільки ж – Крим. Зрозуміло, втрачена й клієнтська база. Аналітики компанії Pro-Consulting стверджують: із початку військових дій та окупації число відвідувачів фітнес-центрів в Україні знизилася до 3,8 млн. осіб, або майже на 18%, порівняно з 2013 р. При цьому потенційна ємкість ринку як була, так і залишається близько \$2 млрд., констатують експерти. Тобто відкладений попит на послугу, як і раніше, величезний [5].

Що стосується Полтавської області, то в даному регіоні, як і по всій Україні, спостерігається тенденція до зменшення чисельності осіб, які споживають спортивно-оздоровчі послуги (табл. 2).

Проведений аналіз літератури з проблеми вдосконалення стану ринку та аналізу діяльності підприємств спортивно-оздоровчих послуг указує на той факт, що зменшенню попиту на дані послуги значно сприяє міжгалузева конкуренція. Саме внутрішній ринок призвів до

Таблиця 1

Діяльність закладів фізичної культури і спорту в Україні [2]

	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Кількість осіб, які займаються фізичною культурою та спортом	4105054	5030943	4918331	4388877	4532888	4867218
у т. ч. на підприємствах, в установах, організаціях, фізкультурно-оздоровчих клубах за місцем проживання, позашкільних навчальних закладах, осіб	1623732	2150776	2235157	1871811	1726934	2006259

Таблиця 2

Діяльність закладів фізичної культури і спорту в Полтавській області [2]

	2000	2005	2010	2015	2016
Кількість осіб, які займаються фізичною культурою та спортом	261270	284143	159499	126232	119140
у т. ч. на підприємствах, в установах, організаціях, фізкультурно-оздоровчих клубах за місцем проживання, позашкільних навчальних закладах, осіб	73459	77273	76639	60895	55443

появи на ньому класу товарів, що вироблені в інших галузях економіки й є субститутами спортивно-оздоровчих послуг. До них відносять товари, які сприяють набуттю кращої фізичної та естетичної форми простішим порівняно із заняттями фізичною культурою та спортом способом. Це, зокрема, фармакологічні засоби для зменшення ваги тіла, фізіотерапевтичні засоби, пояси для схуднення, домашні тренажери тощо. Зазвичай просування таких товарів на український ринок супроводжується активною рекламою, яка значною мірою визначає характер економічної поведінки споживачів. Під впливом реклами такого змісту можлива негативна трансформація економічної поведінки споживачів спортивно-оздоровчих послуг, що полягає у переміщенні їхніх споживчих уподобань, а отже, й грошей із ринку спортивно-оздоровчих послуг на ринок товарів-субститутів [1].

Сьогодні і підприємства, і споживачі приділяють брендам усе більше уваги. Правильно створений бренд приносить великі прибутки. Людині властива потреба тягтися до речей, які він знає, яким довіряє й якими прагне володіти. Сильні бренди з унікальною привабливістю, які користуються підтримкою повнених ентузіазмом керівників, стають тілом і душею сучасних компаній. Саме від творців бренда залежать його привабливість і успішність. Ці потужні рушійні сили ділового росту створюють новий тип компаній із конкурентною перевагою. Бренди забезпечують емоційний зв'язок між споживчим сприйняттям і функціональністю продукту, вони покликані впорядковувати знання споживачів про товар, створювати товарні сходи в уявленнях споживачів, надавати їм картину розміщення сил у товарних групах. Будучи коштовним нематеріальним активом, бренд має властивість переконання лояльних до нього споживачів у їхньому виборі. Бренд відносять до класу соціальних об'єктів. Він є унікальною композицією трьох складників: чуттєвих, або фізичних (як бренд виглядає, «пахне», «звучить»); раціональних (що бренд містить у собі, як сконструйований, як працює); емоційних (які настрої бренд викликає, психологічні відчуття від користування ним) [4].

Для успішного просування фітнес-бізнесу просто необхідний бренд. Неможливо знайти на ринку прикладів, коли який-небудь по-наме фітнес-клуб б'є рекорди популярності. Ні для кого не секрет, що конкуренція у фітнес-індустрії нині досить висока, тому так важливо виділитися серед конкурентів.

Назва клубу має бути впізнавана, але не шаблонна. Такі складники, як *fit* і *gym* давно вже зайняті великими конкурентами, тому слід диференціювати себе чимось унікальним. При цьому важливим є не тільки зміст, а й образ, який потенційний клієнт зможе співвіднести з певним фітнес-клубом. Люди схильні віддавати перевагу тим чи іншим брендам виходячи з образів, які формуються у них відносно цих підприємств.

Бренд клубу – це елемент маркетингу. Можна погодитися, що людина віддасть перевагу товару знайомого бренду, ніж тому, про який вона взагалі нічого не чула, і нехай навіть якість останнього буде за замовчуванням вище. У бренд потрібно вкладати час і кошти. При цьому, звісно, виникне потреба у допомозі фахівця. Але успішно сформований бренд – це лише один складник на шляху до успіху. Необхідно підібрати кваліфікований персонал та ефективну програму, умовою якої є побудова тренувального процесу згідно із загальними методичними принципами фізичного виховання: активності, свідомості, доступності, систематичності, послідовності, індивідуалізації. Перспективними у цьому напрямі можуть бути дослідження застосування загально-методичних і специфічних принципів фізичного виховання під час організації занять та вибору фізичного навантаження, методики формування фізичних якостей засобами фітнес-програм.

Запорукою успіху є також продуктивна робота маркетологів, а саме: надання конкретної інформації, необхідної для потенційних і наявних клієнтів, розповсюдження реклами у різних соціальних мережах, проведення заохочувальних конкурсів та акцій. Сьогодні Інтернет є ідеальним ресурсом для розвитку нетрадиційного маркетингу, що дає змогу розповсюджувати рекламу з мінімальними затратами.

Основними характеристиками брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги, є такі:

цінності фітнес-клубу: для створення образу недостатньо просто придумати назву і логотип. Важливо донести ті цінності, які переслідує клуб. Замість того щоб давати багато інформації про те, яка площа клубу, яке обладнання й який сервіс, краще донести клієнтам історію клубу;

відмінні особливості фітнес-клубу: наявність якісного обладнання і порядку у фітнес-клубі не змусять потенційних клієнтів купити клубну карту. Зараз кожен другий клуб може запропонувати клієнтам такі умови. Важливо

виокремити певні відмінні риси, які виділять клуб із загального потоку;

впізнаваність: як тільки людина бачить логотип фітнес-клубу на вулиці або ж Інтернеті, відразу згадується все, з чим асоціюється клуб, з тими цінностями, які їй презентували. Впізнаваність бренду також має значний вплив на довіру клієнта;

емоції: хто б що не говорив фітнес, у першу чергу це емоції і відчуття. Ніхто не буде займатися фітнесом через силу або ж якщо не буде отримувати від цього емоційної віддачі. Саме «ті самі емоції» й є потужним інструментом для залучення клієнтської уваги. Їх навіть можна передати за допомогою кольорової гами і логотипу.

Також варто виділити складники бренду фітнес-клубу:

логотип – це найбільш упізнаваний елемент бренду. Він повинен бути максимально простим, із мінімальним набором елементів і кольорів. Логотип часто апелює не лише візуальним, а й смисловим поняттям. Взяти, наприклад, логотип клубу Best Fitness. На перший погляд це буква В, а якщо придивитися – гантель. До того ж якщо звернути увагу на оформлення клубів цієї мережі, то видно, що в логотипі простежується та сама кольорова гамма;

колір: не варто вибирати колір виходячи з особистих побажань, необхідно звертати увагу на посил, який дасть та чи інша кольорова гамма. Яку мету переслідує фітнес-клуб: дати клієнтам максимальний результат у найкоротші терміни або просто можливість зняти стрес і відволіктися в кінці робочого дня? У цьому разі кольори мають певне значення для позначення процесів. Наприклад, синій колір найчастіше використовується під час створення логотипів, оскільки він символізує спокій, міцність та викликає довіру. Червоний, навпаки, спонукає до дії, посилює прагнення до результату, показує сміливість і агресивність, а отже, є вдалим кольором для спортивних клубів. Помаранчевий колір викликає у споживача позитивні емоції та закликає до дії. Основною якістю білого кольору є рівність, він неупереджений, символізує чистоту і невинність.

Разом із тим використання бренду не завжди є ефективним. Отже, де можна використовувати унікальний бренд?

У самому клубі. Бренд повинен бути видимим, в першу чергу, у приміщенні клубу. Якщо вибрати зелений як основний колір, то необхідно додати в тренажерний зал елементи, що містять цей колір. Як варіант, можна пофарбувати стіни приміщення в зелений. Це допоможе передати клієнту основний меседж і при вигляді логотипу обраного клубу відразу ж буде спрацьовувати емоційна пам'ять.

Сайт, соціальні мережі. Бренд повинен знаходитися у всіх просторах, де потенційний клієнт може його побачити.

Рекламно-інформаційні матеріали. Бренд потрібно розміщувати на листівках, буклетах,

плакатах фітнес-клубу так, щоб він не був дуже великим, але відразу впадав в очі.

Супутні товари: атрибутика. Фітнес-клуб може надавати клієнтам брендovanі ручки, блокноти, календарики, футболки, бейсболки і т. д. Основний сенс у тому, щоб така атрибутика була під рукою у клієнта, навіть коли він поза клубом.

Також варто зазначити, що бренди спортивно-оздоровчих клубів мають свою особливість. Це пов'язано зі специфікою діяльності зазначених підприємств. По-перше, багатопрофільні фітнес-центри надають комплексні послуги, розраховані на задоволення різноманітних запитів різних груп населення. По-друге, вивести однозначні критерії якості й попиту на послуги, що надаються, важко в силу того, що вони (критерії) залежать від суб'єктивних чинників, передусім від рівня запитів населення. Тобто якість послуги повинна бути невіддільною від якості взаємодії з обслуговуючим персоналом. Рівень відвідуваності подібних закладів безпосередньо залежить від задоволеності клієнта запропонованим обслуговуванням. А робота над бренд-менеджментом спортивно-оздоровчого закладу передбачає узгоджене застосування різних видів маркетингових комунікацій, адже бренд не може бути створений тільки в рамках PR або реклами [6].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для успішного просування фітнес-бізнесу просто необхідний бренд. Бренд клубу – це елемент маркетингу, тому запорукою успіху є також продуктивна робота маркетологів, у тому числі й у сфері нетрадиційного маркетингу (Інтернет є ідеальним ресурсом для його розвитку і дає змогу розповсюджувати рекламу з мінімальними затратами).

Результати даного дослідження дали змогу визначити, що в українських фітнес-клубах є перспективи стати брендами і надавати якісні спортивно-оздоровчі послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємства : навчальний посібник. Київ, 2006. 780 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.01.2019).
3. Замлинська О.В. Інноваційні маркетингові технології в діяльності суб'єктів сфери фітнесу. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4(20). URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No4/129-135.pdf> (дата звернення: 20.01.2019).
4. Ліндстром М., Котлер Ф. Почуття бренду. Роль п'яти органів почуттів у створенні видатних брендів, 2006. 272 с.
5. Ринок фітнесу в Україні: велике переважавання. URL: <https://www.depo.ua/ukr/life/riнок-fitnessu-v-ukrayini-velike-perezavantazhennya-08062016143500> (дата звернення: 22.01.2019).
6. Стахів І.М. Бренд-менеджмент в спортивно-оздоровчій сфері. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2017. № 1(49). С. 71–74.

REFERENCES:

1. Vynohradsjka A.M. (2006). Tekhnologhija komercijnogho pidpryjemstva [Technology of a commercial enterprise]. Kyiv : Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 24 January 2019).
3. Zamlynsjka O.V. (2015). Innovacijni marketyngovi tekhnologhiji v dijalnosti sub'ektiv sfery fitnesu [Innovative marketing technologies in the activities of subjects of the field of fitness]. *Ekonomika: realiji chasu* [Economics: realities of time] (electronic journal), vol. 4, no. 20. Available at: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No4/129-135.pdf> (accessed 20 January 2019).
4. Lindstrom M. (2006). Pochuttja brendu. Rolj p'jaty orghaniv pochuttiv u stvorenni vydatnykh brendiv [Brand feeling. The role of the five senses in the creation of outstanding brands]. Moscow : Eskmo. (in Ukrainian)
5. Depo.ua (2016). Rynok fitnesu v Ukraini: velyke perezavantazhennja [The fitness market in Ukraine: a big reboot]. Available at: <https://www.depo.ua/ukr/life/rinok-fitnesu-v-ukrayini-velike-perezavantazhennya-08062016143500> (accessed 22 January 2019).
6. Stakhiv I.M., Stasjuk O.M. (2017). Brend-menedzhment v sportyvno-ozdorovchij sferi [Brand management in the sports and health sector]. *Scientific herald of Uzhgorod University: Series: Economics*, vol. 1, no. 49, pp. 71–74.

УДК 331:108

Пушкар Т.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств міського господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Жовтяк Г.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств міського господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

КАДРОВА ПОЛІТИКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

HR POLICY IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концепцію формування кадрової політики підприємства в сучасних умовах господарювання. Визначено, що кадрова політика передбачає наявність розроблених прогнозів, заходів та дій, що спрямовані на їх реалізацію в діяльності підприємства. Визначено типи кадрової політики залежно від усвідомлення норм, наявності заходів реагування, прогнозів кадрових ситуацій і спрямованості на певні джерела залучення персоналу. Залежно від реакції на кадрові ситуації і джерел залучення персоналу виділено реактивну, активну, превентивну, пасивну політики закритого і відкритого типів. Подано характеристику кожного з виділених типів кадрової політики. Визначено, що залежно від типу кадрової політики змінюється ступінь впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на її формування та реалізацію.

Ключові слова: персонал, кадрова політика, відкрита кадрова політика, закрыта кадрова політика, кадровий потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена концепция формирования кадровой политики предприятия в современных условиях хозяйствования. Определено, что кадровая политика предусматривает наличие разработанных прогнозов, мероприятий и действий, которые направлены на их реализацию в деятельности предприятия. Определены типы кадровой политики в зависимости от осознания норм, наличия мероприятий реагирования, прогнозов кадровых ситуаций и направленности на определенные источники привлечения персонала. В зависимости от реакции на кадровые ситуации и источников привлечения персонала выделены реактивная, активная, превентивная, пассивная политики закрытого и открытого типов. Представлена характеристика каждого из выделенных типов кадровой политики. Определено, что в зависимости от типа кадровой политики изменяется степень влияния внутренних и внешних факторов на ее формирование и реализацию.

Ключевые слова: персонал, кадровая политика, открытая кадровая политика, закрытая кадровая политика, кадровый потенциал.

ANNOTATION

The present paper deals with approaches to the formation of personnel policy of the enterprise in modern economic conditions. Effective use of existing staff, creating conditions for their professional development, and promoting personnel training is a prerequisite for the successful operation of a modern enterprise. Personnel policy provides a systematic approach. In its formation, it is necessary to foresee not only the directions of the development of personnel situations, personnel forecasts, measures to respond to certain personnel issues, programs of training and development of personnel, but also the creation of an effective mechanism for the implementation of personnel programs, a clear division of powers of governing bodies in the management of personnel.

The achievement of the objectives of personnel policy implies a clear understanding of the type of personnel policy that enter-

prises conduct, priorities for the direction of personnel policy. The selection of traditional types of personnel policy and the development of recommendations on the formation of personnel policy on their basis are insufficient. It is necessary to consider which sources of personnel attraction the enterprise is focused on. The focus on external sources of staff involvement, active monitoring of the labour market, and the solution of personnel problems through the involvement of new staff forms an open type of personnel policy. The focus on domestic sources, the development of existing framework potential, the solution of issues of staffing needs through the development of professional competencies of each employee form a closed type of personnel policy. Proceeding from this, the personnel policy of the enterprise can be active, preventive, passive, and reactive of closed and of open type. An important condition for an effective personnel policy in modern conditions is the presence of a clear vision of the role of leadership in its design and implementation, as well as taking into account the existing leadership style.

The personnel policy of the enterprise is formed and implemented under the influence of a significant number of internal and external factors of the functioning of the enterprise, the degree of influence of which for different types of personnel policy will have different manifestations of power. The personnel policy, which is aimed at external sources of personnel attraction, is more exposed to external factors. At the same time, internal factors are the most influential for personnel policy aimed at attracting staff from internal sources.

Key words: personnel, personnel policy, open personnel policy, closed personnel policy, personnel potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зміни у підходах до ефективного управління сучасним підприємством зумовлюють формування нової концепції кадрової політики. У таких умовах на результативність кадрової політики значною мірою впливають зовнішні соціально-політичні чинники, міграційні процеси в країні, трансформація бачення ролі управління на сучасному підприємстві. Обґрунтоване поєднання розвитку кадрового потенціалу і можливостей зовнішніх ринків праці визначає стратегічні напрями розвитку кадрової політики підприємства в умовах значної трудової міграції, активного відтоку кваліфікованих працівників за кордон. За даними Державної служби статистики України, у період 2015–2017 рр. кількість трудових мігрантів становила 13 030,3 тис. осіб, або 4,5% від загальної кількості населення віком 15-70 ро-

ків [1, с. 4]. За даними дослідження Державної служби статистики України, 84,33% причинами свого від'їзду назвали низький рівень заробітної плати, бажання підвищити рівень кваліфікації за кордоном і зробити кар'єру. У таких умовах підприємствам України все складніше утримувати кваліфікованих працівників, оскільки на ринках праці вони конкурують не тільки одне з одним, а й із закордонними підприємствами, які мають за багатьма параметрами значні конкурентні переваги. Саме тому формування довгострокової кадрової політики потребує створення конкурентних переваг, які дадуть змогу утримати і розвинути існуючий кадровий потенціал та залучати кваліфікованих працівників із зовнішніх ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням формування ефективної кадрової політики присвячено значну кількість праць українських науковців. Кадрова політика підприємства – система теоретичних поглядів, ідей, принципів і норм, які визначають пріоритети, форми та методи роботи з персоналом підприємства [2, с. 156]. Більш спрямованим на практичну реалізацію є визначення, яке дає С. Страхова. Кадрова політика, на думку автора, є сукупністю принципів, методів, форм, заходів і процедур із формування, відтворення й удосконалення персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання [3, с. 67]. Подібне визначення пропонує Л. Дробиш, зазначаючи, що кадрова політика є сукупністю правил і норм, цілей і уявлень, які визначають напрям і зміст роботи з персоналом [2, с. 156]. О. Шаповал, визначаючи кадрову політику підприємства, робить акцент на основному суб'єкті управління. На думку автора, кадрова політика є набором основних принципів, які здійснюються кадровою службою [5, с. 713].

Серед важливих питань формування кадрової політики значна кількість дослідників виділяє питання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на обґрунтування напрямів та ефективність її реалізації.

Серед основних чинників, що впливають на формування кадрової політики, Н. Озерчук та О. Сороківська виділяють внутрішні чинники, до яких автори відносять цілі підприємства, стиль управління, умови праці, якісні характеристики трудового потенціалу, тип влади, імідж підприємства, і зовнішні чинники, серед яких основними є положення національного трудового законодавства, особливості сфери бізнесу, ситуація на ринку праці, традиції, рівень регулювання соціально-трудова відносин [6, с. 157].

Чинники зовнішнього середовища – це чинники, які організація як суб'єкт господарювання не може змінити, але повинна враховувати. До них А. Грицай відносить тенденції економічного розвитку (стабільність економічних,

політичних відносин, посилення позицій конкурентів, зміна попиту на товари та послуги підприємства), ситуацію на ринку праці та перспективи його розвитку (демографічні чинники, політика у сфері освіти, взаємини з профспілковими організаціями), особливості сфери бізнесу та науково-технічний прогрес (інноваційний вплив на потреби у спеціалістах, можливості перекваліфікації та розвитку персоналу, культурні традиції та особливості) [7, с. 153]. Внутрішні чинники, що визначають кадрову політику підприємства, – це чинники, на які підприємство може впливати. До них автор відносить цілі та стратегії підприємства, стиль управління персоналом, фінансові ресурси, що визначають можливість фінансування заходів з управління персоналом, кадровий потенціал підприємства, рівень оплати та систему мотивації праці на підприємстві, умови праці на підприємстві, територіальне розміщення та технологічні особливості виробництва [7, с. 154].

На думку Л. Дробиш, для реалізації ефективної кадрової політики необхідно враховувати зручне розташування підприємства, забезпеченість транспортного зв'язку, близькість підприємства до соціальної інфраструктури. Тобто, на думку автора, зовнішні чинники переважно характеризують вплив найближчого зовнішнього оточення підприємства. До внутрішніх чинників формування кадрової політики підприємства автор, як і більшість дослідників цього питання, відносить цілі діяльності підприємства, стиль керівництва, умови праці, фінансові можливості підприємства. Автор також відзначає важливість урахування впливу ступеня жорсткості структури організації, її централізації, організаційної культури підприємства, якісні характеристики трудового колективу [4, с. 289].

Ефективна кадрова політика, на думку О. Криворучко і Т. Водолажської, неможлива без урахування спеціалізації, рівня розвитку, потенціалу, типу трудових відносин. Саме наявність низки різноманітних чинників та розбіжності у їх визначенні зумовлюють існування різноманітних класифікаційних ознак та певної множини типів кадрової політики [8, с. 90].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на широке коло досліджень питань формування кадрової політики підприємств в сучасних умовах, які розкривають підходи до її розроблення та реалізації, визначення типів і особливостей заходів залежно від них, низка питань, присвячених удосконаленню теоретичної бази кадрової політики та взаємозв'язку її типів, залишаються дослідженнями недостатньо.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування та узагальнення теоретичних засад формування кадрової політики в сучасних умовах господарювання та розроблення на цій основі рекомен-

дацій з їх упровадження в практичну діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зміст поняття «політика» передбачає не тільки визначення напрямів, принципів і норм, а й безпосередні дії відповідних суб'єктів щодо їх реалізації. Лише під час упровадження сукупності правил, уявлень і реалізації цілей у практичну діяльність безпосередньо формується кадрова політика підприємства. Кадрова політика підприємства базується на двох складниках: обґрунтуванні положень, напрямів, принципів, методів і заходів та розробленні дієвого механізму, який дає змогу ефективно реалізовувати їх у практичній діяльності. Отже, кадрова політика підприємства – це сукупність принципів, форм, методів і заходів, які спрямовані на ефективне використання та розвиток наявного і залучення нового персоналу та реалізуються у практичній діяльності підприємства на основі створення результативного механізму управління персоналом.

Узагальнюючи результати наукових досліджень низки українських авторів [4, с. 289], метою кадрової політики на підприємстві є забезпечення ефективного використання персоналу відповідної якості та сприяння збалансованому розвитку кадрового потенціалу підприємства і кожного працівника для забезпечення цілей діяльності підприємства.

Серед різноманіття принципів формування кадрової політики підприємства найбільш вагомими є:

– принцип законності – кадрова політика підприємства повинна розроблятися і реалізовуватися у повній відповідності до чинного законодавства України та відповідати всім національним соціальним стандартам;

– принцип системності – кадрова політика підприємства є системою норм, правил, заходів, управлінських дій тощо, які сприяють реалізації мети діяльності підприємства;

– принцип наукової обґрунтованості – напрями, типи, заходи, що передбачені кадровою політикою підприємства, повинні бути обґрунтовані на базі всебічного аналізу і прогнозування кадрових ситуацій;

– принцип доцільності – заходи, які передбачені кадровою політикою підприємства, повинні відповідати особливостям і цілям його функціонування;

– принцип соціальної відповідальності – кадрова політика підприємств повинна передбачати взаємовідповідальність власників підприємства, його керівного складу та всього персоналу за дотримання корпоративних правил, організаційної культури, безпеки праці тощо;

– принцип дотримання соціальних стандартів – кадрова політика підприємства в обов'язковому порядку повинна передбачати забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій для всіх категорій працівників;

– принцип гарантування розвитку – кадрова політика підприємства повинна гарантувати розвиток як кадрового потенціалу підприємства у цілому, так і забезпечувати можливість розвитку кадрового потенціалу кожного працівника, його самореалізацію і підвищення професійних компетентностей.

Залежно від реагування на кадрові ситуації, наявності прогнозів розвитку кадрових ситуацій виділяють реактивну, превентивну, активну і пасивну кадрові політики. Орієнтованість на ринки праці і певні основні джерела залучення персоналу визначають закрити чи відкрити кадрову політику, що веде підприємство. Але розроблення дієвої кадрової політики передбачає поєднання орієнтації кадрової політики підприємства на ринки праці з домінуючим підходом до її реалізації (табл. 1).

У сучасних умовах господарювання важливо не тільки враховувати чинники, що впливають і багато в чому зумовлюють заходи кадрової політики, а й їхній вплив. Для кожного з існуючих типів і видів кадрової політики прояв однакових зовнішніх і внутрішніх чинників буде мати різні ступінь впливу і можливість успішної реалізації. Для типів кадрової політики, які спрямовані на зовнішні джерела залучення персоналу, вагомими є зовнішні чинники, оскільки вони значною мірою формують ситуації на ринках праці. Для типів кадрової політики, які спрямовані на внутрішній розвиток кадрового потенціалу і залучення персоналу із внутрішніх ресурсів, значної ваги набуває вплив внутрішніх чинників.

Серед найбільш вагомих чинників, що впливають на кадрову політику підприємства, слід виділити макроекономічну ситуацію у країні, рівень соціальних гарантій і стандартів, соціально-політичну ситуацію у країні, розвиток інтеграційних процесів, державну політику у сфері зовнішньої міграції як в Україні, так і в країнах-реципієнтах для трудових мігрантів з країни, регіональні особливості розвитку, територіальне розташування підприємства, ситуацію на ринках праці в регіоні розташування, зокрема наявність працівників необхідних професій, досвіду роботи та компетентностей. Серед найвагоміших внутрішніх чинників найбільш впливовими на кадрову політику є сфера діяльності і розмір підприємства, наявність відповідних служб в організаційній структурі підприємства, стиль керівництва, розвиненість корпоративної культури та корпоративних цінностей, фінансовий стан підприємства та наявність необхідних фінансових ресурсів, соціальна політика підприємства, рівень соціальної відповідальності підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасна концепція кадрової політики підприємства базується на чіткій системі принципів, які визначають обов'язкову обґрунтованість, доцільність і соціальну відповідальність. Кадрова

Таблиця 1

Типи кадрової політики підприємства

Тип кадрової політики	Закрита кадрова політика	Відкрита кадрова політика
Превентивна	<i>Превентивна закритого типу</i> Передбачає розроблення середньострокових прогнозів розвитку існуючого персоналу; керівництво регулярно проводить оцінювання персоналу на відповідність завданням, що виконуються, а також наявних відповідно до обійманої посади компетентностей; підвищення професійних компетенцій відбувається шляхом навчання існуючого персоналу, програми навчання а підвищення кваліфікації орієнтовані лише на наявний персонал; багато у чому кадрова політика орієнтована на формування корпоративних цінностей і організаційної культури, але відсутні дієві заходи реагування на кадрові ситуації.	<i>Превентивна відкритого типу</i> Передбачає розроблення кадрових прогнозів розвитку не тільки персоналу підприємства, а й прогнози розвитку та аналіз ринків праці; на підприємстві наявні програми навчання існуючого персоналу, але залучення необхідних фахівців переважно відбувається шляхом залучення фахівців ззовні; керівництво підприємство проводить постійний моніторинг не тільки існуючого персоналу, а й можливостей ринку праці; під час реалізації такого типу кадрової політики керівництво підприємства співробітничает з кадровими агентствами, центрами зайнятості, закладами вищої освіти тощо.
Реактивна	<i>Реактивна закритого типу</i> Передбачає реагування керівництва на кадрові ситуації за фактом їх вирішення; вплив здійснюється лише після прояву негативних ситуацій; передбачено наявність певних засобів діагностики кадрових ситуацій; реакція на кадрові ситуації передбачає дії, спрямовані на навчання, підготовку існуючого персоналу, переміщення за посадами тощо.	<i>Реактивна відкритого типу</i> Передбачає наявність певних засобів моніторингу кадрових ситуацій та реагування на них, але усунення результатів прояву негативних ефектів відбувається шляхом залучення додаткових або нових працівників ззовні.
Активна	<i>Активна закритого типу</i> Передбачає наявність на підприємстві середньо- і довгострокових прогнозів розвитку кадрових ситуацій і чітко обґрунтованих засобів реагування на них; на підприємстві постійно здійснюється моніторинг ефективності заходів із мотивації та стимулювання персоналу; існують довгострокові програми навчання та розвитку кадрового потенціалу існуючого персоналу шляхом формування корпоративної культури та створення можливостей для кар'єрного росту.	<i>Активна відкритого типу</i> Передбачає наявність на підприємстві довгострокових програм розвитку не тільки існуючого персоналу, а й залучення нового; підприємство має середньо- і довгострокові програми співпраці із кадровими агентствами, закладами вищої освіти тощо; підприємство проводить активні дії щодо рекрутингу персоналу, зокрема висококваліфікованих спеціалістів, шляхом запрошення на більш вигідних умовах працівників з інших підприємств; підприємство активно формує певну кадрову привабливість на ринках праці.
Пасивна	<i>Пасивна закритого типу</i> Підприємство не має програми розвитку персоналу; реагування на кадрові ситуації відбувається за фактом їх виникнення і спрямовується на усунення наслідків без аналізу причин, що їх викликали; проблемні кадрові питання вирішуються шляхом залучення існуючого персоналу.	<i>Пасивна відкритого типу</i> Підприємство не має програми залучення персоналу із зовнішніх джерел; відсутні постійні зв'язки з кадровими агентствами, центрами зайнятості тощо; на підприємствах висока плинність кадрів; проблемні кадрові питання вирішуються шляхом залучення нових працівників за необхідністю.

Джерело: узагальнено та доопрацьовано за [7; 8]

політика передбачає спрямованість на певні ринки праці, за рахунок яких реалізуються її завдання. Саме тому під час розроблення заходів керівництву підприємства необхідно чітко усвідомлювати джерела залучення персоналу. Залежно від джерел залучення персоналу та підходів керівництва до вирішення кадрової політики чинники впливу на кадрову політику змінюють ступінь свого впливу на її формування. За орієнтованості на зовнішні джерела залучення персоналу під час формування кадрової політики підприємства та розроблення заходів з її ефективною реалізації на сучасному етапі розвитку національної економіки особливого

значення набуває активізація процесів трудової міграції. Для залучення висококваліфікованих фахівців у сучасних підприємств України все частіше виникає потреба конкурувати із закордонними підприємствами, які пропонують більш привабливі умови. За орієнтації на внутрішні джерела залучення персоналу керівництву підприємства під час реалізації кадрової політики необхідно враховувати посилення конкуренції на ринках праці. Важливим питанням є утримання висококваліфікованих працівників, тобто створення привабливих умов праці і розвитку кадрового потенціалу кожного працівника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зовнішня трудова міграція : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 36 с.
2. Гасюк Л. Сутність, роль і зміст кадрової політики підприємства в ринкових умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 5(50). С. 155–159.
3. Страхова С. Кадрова політика: важелі впливу на ефективність, механізми та інструменти реалізації. *Економічний часопис-XXI*. 2012. № 3–4. С. 66–70.
4. Дробиш Л. Теоретичні аспекти формування та реалізації кадрової політики на підприємствах у сучасних умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 3(59). С. 287–291.
5. Шаповал О. Кадрова політика та шляхи її покращення. *Економіка і суспільство*, 2017. Вип. 9. С. 712–715.
6. Озерчук Н., Сороківська О. Особливості формування кадрової політики підприємства з використанням аутсорсингу. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 2(7). С. 155–162.
7. Грицай А. Теоретико-методичні засади формування кадрової політики підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 1(63). С. 148–155.
8. Криворучко О., Водолазська Т. Обґрунтування типів кадрової політики підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2015. Вип. 25. С. 88–98.
2. Ghasjuk L. (2011). Sutnistj, rolj i zmist kadrovoji polityky pidpryjemstva v rynkovykh umovakh [Essence, role and maintenance of personnel policy of enterprise in market conditions]. *Naukovyj visnyk Poltavskjogho universytetu ekonomiky i torghivli*, no. 5 (50), pp. 155–159.
3. Strakhova S. (2012). Kadrova polityka: vazheli vplyvu na efektyvnistj, mekhanizmy ta instrumenty realizaciji [Essence, role and maintenance of personnel policy of enterprise in market conditions]. *Ekonomichnyj chasopys-XXI*, no. 3-4, pp. 66–70.
4. Drobysh L. (2013). Teoretychni aspekty formuvannja ta realizaciji kadrovoji polityky na pidpryjemstvakh u suchasnykh umovakh [Theoretical aspects of forming and realization of personnel policy are on enterprises in modern terms]. *Naukovyj visnyk Poltavskjogho universytetu ekonomiky i torghivli*, no. 3(59), pp. 287–291.
5. Shapoval O. (2017). Kadrova polityka ta shljakhy jiji pokrashhennja [Personnel policy and ways of her improvement]. *Ekonomika i suspiljstvo*, vol. 9, pp. 712–715.
6. Ozerchuk N., Sorokivsjska O. (2012). Osoblyvosti formuvannja kadrovoji polityky pidpryjemstva z vykorystannjam autsorsynghu [Features of forming of personnel policy of enterprise are with the use of outsourcing]. *Socialjno-ekonomichni problemy i derzhava*, vol. 2(7), pp. 155–162.
7. Ghrycaj A. (2014). Teoretyko-metodychni zasady formuvannja kadrovoji polityky pidpryjemstva [Theoretical and methodical principles of forming of personnel policy of enterprise]. *Naukovyj visnyk Poltavskjogho universytetu ekonomiky i torghivli*, no. 1(63), pp. 148–155.
8. Kryvoruchko O., Vodolazhsjska T. (2015). Obgruntuvannja typiv kadrovoji polityky pidpryjemstva [Substantiating types of a company personnel policy]. *Ekonomika transportnogho kompleksu*, vol. 25, pp. 88–98.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017). Zovnishnja trudova mighracija [External labour migration], Kyiv : Informatsiino-analitychne ahentstvo.

УДК 339.13

Ставська Ю.В.

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

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МАРКЕТИНГОВИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

INTERACTION OF MARKETING AND FINANCIAL INDICATORS IN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено вплив маркетингових інструментів на фінансові показники діяльності підприємства. Розглянуто особливості різних видів управління підприємством у стабільних і нестабільних умовах господарської діяльності. Визначено систему показників, що характеризують маркетингову діяльність та є основними для будь-якої організації. Окреслено особливості розрахунку маркетингових показників у рамках ординарного менеджменту. Виділено проблеми, з якими може зіткнутися український маркетолог під час проведення аналізу взаємозв'язку маркетингових і фінансових показників. Запропоновано під час розрахунку показників ефективності господарської діяльності визначити взаємозв'язок маркетингової і фінансової діяльності, що дасть змогу ефективніше вибрати маркетингові інструменти для управління організацією та сприятливо впливати на стабілізацію її розвитку.

Ключові слова: маркетингові показники, фінансові показники, господарська діяльність, рентабельність, маркетингова стратегія, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние маркетинговых инструментов на финансовые показатели деятельности предприятия. Рассмотрены особенности различных видов управления предприятием в стабильных и нестабильных условиях хозяйственной деятельности. Определена система показателей, характеризующих маркетинговую деятельность. Определены особенности расчета маркетинговых показателей в рамках ординарного менеджмента. Выделены проблемы, с которыми может столкнуться украинский маркетолог при проведении анализа взаимосвязи маркетинговых и финансовых показателей. Предложено при расчете показателей эффективности хозяйственной деятельности определить взаимосвязь маркетинговой и финансовой деятельности, что позволит эффективнее выбирать маркетинговые инструменты для управления организацией и благоприятно влиять на стабилизацию ее развития.

Ключевые слова: маркетинговые показатели, финансовые показатели, хозяйственная деятельность, рентабельность, маркетинговая стратегия, управление.

ANNOTATION

The article investigates the influence of marketing tools on the financial performance of the enterprise. In the new economic conditions, the role of marketing as a strategic tool increases significantly, and the organization's ability to respond to market challenges allows it to develop steadily. The strategic marketing approach becomes especially relevant in the context of the global financial and economic crisis when managing an organization as an unstable system.

In the process of managing an organization as an unstable system, it is necessary to form new marketing strategies, goals and objectives adequate to the turbulent situation in the organization. To adapt to the new environment, you need to use innovative marketing tools and communication approaches in the complex. At the same time, most Ukrainian organizations not only do not use such tools and approaches in their activities, but also do not have sufficient scientific and methodological and practical skills for the formation of marketing strategies, tactical actions in the selection of marketing tools.

The lack of a methodology for evaluating the effectiveness of marketing tools in the management of unstable systems, including in different phases of instability, drastically reduces the significance of marketing as a way of influencing the financial position of Ukrainian organizations, making it difficult to manage unstable systems in general and to achieve the effectiveness of their activities in particular. In recent years, there were tools for online marketing, the effectiveness of which can be evaluated in real time, as well as tools for marketing research consumer preferences and trends of the market. An assessment of the use of marketing tools and analysis of their impact on the state of the organization can ensure the adoption of only those marketing decisions and the implementation of those marketing tools, which will ultimately affect the effectiveness of management of unstable systems.

The use of marketing tools to improve the management of instability in today's market is relevant and of considerable interest for further theoretical study and practical implementation.

Key words: marketing indicators, financial indicators, economic activity, profitability, marketing strategy, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За ринкових умов господарювання роль та значення маркетингу як стратегічного інструменту розвитку господарської діяльності значно зросли, а вміння організовано відповідати на виклики ринку дає йому змогу стабільно розвиватися. У ситуації падіння обсягу продажів і прибутковості підприємств відбувається оптимізація витрат, і, незважаючи на необхідність маркетингової експертизи, інвестиції в дослідження і просування значно скорочуються. Найчастіше це пов'язано з тим, що маркетологи не можуть довести взаємозв'язок маркетингових та фінансових показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання про роль і місце маркетингу в управлінні процесами розвитку організацій розглядаються в роботах А.А. Браверман, Я.В. Чупіної, Є.П. Голубкової, Н.В. Климової, К.Л. Келлера, Е.М. Короткової, Ф. Котлера, С.С. Савіної.

Вивчення питань впливу маркетингу на фінансові показники організації більшою мірою розглядаються зарубіжними авторами, однак в останні роки цю тематику вивчають і вітчизняні вчені. Найбільш помітними є наукові праці таких авторів, як П. Дойль, М. Джефрі, Р. Каплан, Дж.К. Левінсон, О.К. Ойнер, Т. Раст, Р. Срівастав, Д. Траут, Д. Ульріх, Г. Уоллард.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте відсутність методики оцінки ефективності маркетингових інструментів у рамках управління підприємством, кардинально знижує значимість маркетингу як способу впливу на фінансовий стан українських організацій, ускладнюючи управління господарюючими суб'єктами у цілому і досягнення ефективності їх діяльності зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження взаємозв'язку впливу маркетингових і фінансових показників на ефективність діяльності організації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Залежно від стадії кризи і рівня стабільності системи завдання цілі та принципи маркетингу набувають додаткової специфіки. Крім загальної оперативної адаптації всієї маркетингової стратегії, з'являється потреба у перегляді використовуваних інструментів маркетингу, а також комплексу маркетингу в цілому (продукт, методика його комунікації, ціна, канали збуту). Якщо в стабільних системах головне завдання маркетингу – управління попитом на вироблену продукцію, а також розвиток вартості бренду і цінності для споживачів, то в нестійкому і кризовому стані відділ маркетингу повинен керувати новим об'єктом – активами організації. Таке розширення маркетингової відповідальності відбувається через те, що для підвищення коефіцієнтів ліквідності і рентабельності необхідно позбавлятися від низькорентабельних і непрофільних активів. Організація опиняється у ситуації, коли необхідно вивчати нову цільову аудиторію, попит на об'єкти активів і призначати їм адекватну ціну.

У стабільних умовах кожна організація повинна розробляти свою систему маркетингових показників, що враховує специфіку галузі, стадію життєвого циклу, особливості країни та стратегії розвитку.

Зазвичай система маркетингових показників включає у себе два рівні – стратегічний і тактичний. Через турбулентний характер розвитку криз і нестабільність господарської діяльності скорочуються інвестиції в проекти з тривалим періодом окупності й відбувається зміна фокусу від довгострокових стратегічних рішень до короткострокових заходів. Це призводить до того, що тактичний рівень маркетингових показників стає основним для розрахунків, з'являється більш гостра необхідність оцінки впливу на фінансовий результат. У цих умовах сумнівно акцентувати розроблення планів маркетингу на термін більше двох років. Управлінському персоналу слід віддавати перевагу плануванню короткострокових маркетингових заходів. У зв'язку із цим вимір знання бренду, наприклад під час отримання результатів двічі на рік, буде недоцільним на багатьох кризових стадіях (окрім стадії очікування і формування кризи), до того ж такі дослідження виявляються досить дорогі й часто піддаються критиці як із боку топ-менеджменту, так і з боку фахівців із маркетингу.

З іншого боку, відсутність довгострокового бачення і прогнозу впливу поточних результатів маркетингу на подальший розвиток усієї організації може призвести до «другої хвилі» кризи в організації. Необхідно складати комплекс маркетингових рішень із різним циклом реалізації [1].

Таблиця 1

Особливості різних видів управління в стабільних і нестабільних системах

Ознаки	Ординарне управління	Антикризове управління	Арбітражне управління
1	2	3	4
Глобальні завдання маркетингу	Збільшення вартості компанії, створення антикризового потенціалу	Мінімізація втрат і / або підвищення рентабельності	Зниження витрат, збільшення грошових потоків
Бюджет маркетингу	Збереження або збільшення бюджету, оптимізація	Збереження або зменшення бюджету, оптимізація	Мінімізація бюджету
Обмеження	Ресурсні	Ресурсні, необхідність термінового реагування	Ресурсні, необхідність термінового реагування, законодавство про банкрутство
Реалізовані функції маркетингу	Всі (упор на функцію управління лояльністю)	Всі (упор на комунікаційну функцію)	Аналітична, збутова, продуктово-виробнича
Ситуація	Визначеності	Ризику	Невизначеності
Прогнозування результату маркетингових заходів	Відомий	Будь-який результат із фіксованої безлічі, можна спрогнозувати ймовірність того чи іншого результату	Будь-який результат із фіксованої безлічі, неможливо спрогнозувати ймовірність того чи іншого результату
Додаткові показники ефективності	Показники вартісного підходу (MVA, EVA та ін.)	Показники рентабельності і результативності (NMC, MROS, ROMI)	Показники оборотності

Джерело: складено автором на основі [8]

Для розрахунку маркетингових показників необхідно дотримуватися особливостей, з якими зустрічається менеджмент у рамках різних видів управління: ординарного, антикризового та арбітражного. Ці особливості наведено в табл. 1.

Як основу розрахунку маркетингових показників можна використовувати систему показників, запропоновану професором бізнес-школи Келлога (США) Марком Джефрі [2, с. 15–20]. Згідно з його підходом, наступні 15 показників, що характеризують маркетингову діяльність, є основними для будь-якої організації:

1. Знання бренду (Brand awareness – BA).
2. Тестування споживачем продукту / послуги до покупки (Test-drive).
3. Відтік клієнтів (Churn rate – CR).
4. Задоволеність клієнтів (Customer Satisfaction – CSAT, Net Promoter Score – NPS).
5. Темпи залучення клієнтів (Take rate – TR).
6. Прибуток (Profit).
7. Чиста дисконтна вартість (Net Present Value – NPV).
8. Внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return).
9. Рівень окупності (Pay back – PB).
10. Довічна цінність клієнта (Customer life time value – CLTV).
11. Вартість за дію (клік, установку і т. п.) (Cost per action – CPA).
12. Воронка конверсії (Transaction conversion ratio – TCR).
13. Повернення інвестицій у рекламну кампанію (Return on Advertising – ROA).
14. Відсоток відмов (bounce rate – BR).
15. «Сарафанне радіо» і «вірусність» повідомлень (Wordofmouth – WOM).

Запропоновані М. Джефрі показники не враховують фінансовий складник, який важливий для аналізу впливу маркетингу на підсумковий результат діяльності організації.

Для більшості сучасних організацій ці показники є ключовими, вони відображають як стратегічні нефінансові, так і фінансові операційні показники діяльності.

Для більш повної оцінки рекомендується доповнити цей список ще двома показниками: займана частка на ринку та обсяг клієнтської бази. Відсутність цих показників не дає змоги повною мірою оцінити становище організації щодо конкурентів, а також масштаби поточного і потенційного попиту на продукцію.

У рамках концепції вартісного управління компанією маркетинг усе частіше розглядається як інструмент управління вартістю компанії. Організації роблять упор на стратегії зростання, і з'являється необхідність у вартісному позиціонуванні. На думку професора Пітера Дойля, «вартісне позиціонування – це позиційно-діяльнісна поведінка компанії на ринку, яка спрямована на максимізацію доходів власників за допомогою підвищення інвестиційної привабливості компанії, розвитку відносин компанії

із цінними покупцями і створення конкурентних переваг» [3, с. 53]. Такий підхід визначає такі особливості розрахунку маркетингових показників у рамках ординарного менеджменту:

– необхідність оцінки і переоцінки нематеріальних активів, що впливають на вартість компанії;

– необхідність в оцінці зв'язку між маркетинговими рішеннями та їхнім впливом на дисконтні грошові потоки в довгостроковій перспективі (більше стосується таких стратегічних рішень, як вихід на нові ринки чи модифікація продукції);

– актуальність розроблення нових методик вивчення лояльності споживачів, що є основою успішного і стабільного зростання;

– розрахунок стратегічних фінансових показників (наприклад, MVA) більшою мірою передбачає у віданні маркетологів за допомогою фахівців із фінансового менеджменту;

– ключову роль відводять розрахунку попереджальних показників [4, с. 157]. Вони вимірюють ключові чинники, які впливають на майбутній результат. Прикладом таких показників можуть бути число клієнтів, що затримують оплату, частка лояльних клієнтів і т. д.

У рамках нестійкого розвитку організації, на фазі входження в стан гострої кризи, все більше проявляється ситуація ризику. Маркетологи зустрічаються з труднощами в прогнозуванні результатів, оскільки необхідно враховувати більшу кількість впливаючих альтернативних чинників. Точність довгострокового прогнозування та планування знижується, а отже, відбувається переорієнтація з довгострокових стратегій зростання на середньострокові рішення і планування в рамках від року до двох. Провісниками кризи в організації стають зниження рентабельності, стабільність грошових потоків, тому так важливо дивитися на результативність операційних дій. Хаотичність процесів, що відбуваються, не дає змоги точно виділити вплив різних інструментів, таких як маркетинг, реінжиніринг, управління структурою капіталу, на фінансовий результат. У відділі маркетингу недостатньо часу для оцінки показників вартості, з'являється необхідність переходити до більш простих і зрозумілих показників. Посилюється концепція маркетингу, орієнтованого на результат (performance marketing). Це означає, що в системі маркетингових показників більший акцент робиться на результуючих показниках, таких як дохід від продажів, рентабельність рекламних кампаній або частка ринку. У зв'язку із цим до базових маркетингових показників додаються показники маркетингової рентабельності і маркетингової результативності, такі як чистий прибуток від маркетингу (Net Marketing Contribution – NMC), маркетингова рентабельність продажів (Marketing Return on Sales – MROS) або рентабельність маркетингових інвестицій (Return on Marketing Investments – ROMI).

В умовах нестабільності топ-менеджмент компанії оперує фінансовими показниками, які підтверджують успішність роботи організації в певний момент часу. Під час управління фінансами менеджери і власники бізнесу змушені звертатися до фахівців у сфері маркетингу для прийняття рішень у довгостроковій перспективі й обґрунтування розрахунку грошових потоків своєї організації. Елементи маркетингової діяльності фактично стають інструментами управління фінансами організації в довгостроковій перспективі.

За оцінками Н.В. Климової, комплексно маркетинг допомагає приймати такі управлінські рішення [6]:

- всебічно вивчати цільову аудиторію, попит і ринкові тренди для більш чіткого прогнозування збуту і підготовки плану виробництва;
- складати стратегії щодо виведення нового товару/послуги на ринок, шукати нові ніші і розширювати цільовий ринок;
- брати участь у розробленні заходів щодо зниження собівартості товару/послуги;
- аналізувати цінову політику і керувати рівнем рентабельності продажів;
- розробляти на основі програм маркетингу інвестиційну політику фірми;
- оцінювати нематеріальні активи, а також непрофільні активи для подальшого продажу.

Різні дослідження й аналіз ділової активності організацій показують стійкий взаємозв'язок між ступенем використання маркетингу та фінансовими показниками. Один із підходів показаний на рис. 1.

Зокрема, організації, що активно використовують маркетингові інструменти, отримують

більш високу питому виручку (в 2,2 рази) і більш високий рівень прибутку (в 3,9 рази) порівняно з компаніями, які не розробляють маркетингових стратегій і не використовують комплексно маркетингові інструменти. Дослідження показали, що ступінь використання маркетингових інструментів також тісно пов'язаний із фінансовими показниками діяльності компаній. Так, за оцінками А. Браверманна, організації, що не розробляють комплекс маркетингу, виділяються найгіршими значеннями показників фінансово-економічної діяльності [5].

Виходячи зі специфіки положення організації, залежно від виду управління нестабільними системами (антикризове або арбітражне) можна виділити такі особливості, що виникають під час розрахунку маркетингових показників ефективності організації:

- у повному обсязі маркетингові показники пов'язані безпосередньо з більшістю фінансових результатів організації, а їх непрямої зв'язок може бути доведений лише в рамках експертних оцінок;
- більшість маркетингових показників ефективності господарської діяльності може точно відобразити лише функціональні процеси управління маркетингом в організації, тому оцінка загальної стратегії маркетингу буде експертною;
- практично відсутня оперативна оцінка інтеграції між стратегічним та операційним рівнями управління маркетингом;
- більшість маркетингових показників ефективності орієнтована на короткостроковий період і не відображає приріст вартості за рахунок споживачів та інвестицій, які викликали цей при-



Рис. 1. Взаємозалежність фінансових показників із показниками маркетингу

Джерело: складено автором на основі [5]

ріст, що ускладнює оцінку новозалучених (нових) споживачів та їхньої поведінки в майбутньому;

– оцінка маркетингових показників повинна впливати на прогнозування майбутніх маркетингових рішень. Наприклад, недоцільно замовляти дороге дослідження ефективності рекламної кампанії, якщо результати дослідження не будуть використані для вдосконалення маркетингової діяльності організації в майбутньому.

Якщо економічна система знаходиться в стані гострої непереборної кризи і управління переходить до арбітражного виду, то оцінка взаємозв'язку маркетингових показників повинна починатися з аналізу і розрахунку показників оборотності, оскільки саме вони відображають вплив на платоспроможність компанії й коефіцієнти ліквідності. Оскільки кредитори й арбітражні керуючі оперують даними фінансової звітності, то показники маркетингу повинні показувати вплив на можливі зміни в бухгалтерській звітності та впливати на склад і ліквідність активів.

В умовах нестабільності моніторинг та аналіз взаємозв'язку маркетингових і фінансових показників підсилює контроль над віддачею від роботи маркетингових інструментів, їх ефективністю:

- прибутковість каналів дистрибуції;
- динаміка формування дебіторської заборгованості в розрізі груп споживчих сегментів;
- динаміка продажів, оборотність, прибутковість і собівартість продукції розраховується в розрізі сегментів (географії, продуктових лінійок і т. д.);
- оцінка нових способів низького бюджетного просування. Наприклад, контекстна реклама, управління трафіком (Search Engine Optimization – SEO) або соціальними мережами (Social Media Management – SMM).

Описана вище специфіка розрахунку маркетингових показників відображає необхідність упровадження певних вимог до формування системи показників залежно від рівня нестабільності системи організації. Ці особливості повинні уточнитися для кожної організації додатково залежно від сфери діяльності і вибраної стратегії розвитку або стабілізації. Виділення пріоритетів і особливостей розрахунку маркетингових показників дає змогу проаналізувати взаємозв'язок маркетингових і фінансових показників в управлінні господарською діяльністю підприємства і визначити причини можливої наявності або відсутності взаємозв'язків.

Оцінка впливу прийнятих маркетингових стратегій на ефективність роботи господарюючого суб'єкта виражається в конкретних результатах. Сучасні маркетологи, як правило, звітують про результативність конкретних маркетингових інструментів індивідуально або за окремо проведеними маркетинговими заходами. Маркетингові звіти зазвичай описують показники розміщення реклами та порівнюють їх із конкурентами, розкривають дані проведеного

дослідження ринку й аудиторії, дають висновки про прогнозі зростання попиту або проникнення технологій на ринок. Система оцінки результативності маркетингу тільки починає розвиватися в бізнес-середовищі, і в сучасних умовах ринкової економіки поточних науково-методологічних і практичних розробок недостатньо. Світова фінансово-економічна криза показала, що, незважаючи на ефективність рекламних кампаній, бюджет на маркетингові комунікаційні інструменти скорочують в компаніях у першу чергу. Така ситуація вимагає від фахівців із маркетингу необхідності постійно доводити вплив маркетингу на фінансові результати діяльності компанії. Можна відзначити такі проблеми, з якими може зіткнутися український маркетолог під час проведення аналізу взаємозв'язку маркетингових і фінансових показників:

– використання деяких маркетингових інструментів впливає на розвиток організації в довгостроковій перспективі. Наприклад, дані дорогого маркетингового дослідження ринку можуть фактично відбитися на показниках бізнесу через кілька років і в певній послідовності: спочатку вкладення в будівництво нового заводу знизить прибутковість компанії, а після завершення будівництва та відкриття нової продуктової лінійки може вплинути на показники виручки в бік її збільшення;

– відділ маркетингу працює у взаємозв'язку з іншими відділами, виступаючи як виконавцем, так і замовником. Наприклад, відділ маркетингу може замовити в інформаційному відділі (IT-відділі) розроблення й упровадження нової CRM-системи. У таких випадках виникає питання, а на яку статтю витрат необхідно відносити витрати на новий проект – маркетингові або IT-бюджет;

– маркетинг вимірюється не тільки в кількісних, а й якісних показниках (наприклад, якість продукції, ноу-хау, сприйняття бренду, лояльність споживачів та ін.). Досить важко перевести якісні оцінки в кількісні, не втрачаючи при цьому точні дані. Крім того, якісні показники завжди пов'язані з експертною думкою, що може призвести до втрати об'єктивності під час оцінки показників;

– взаємозв'язок показників необхідно вивчати в ретроспективі, з огляду на попередні періоди. У наявних моделях оцінки маркетингу на результати діяльності компанії висновки зводяться до впливу маркетингових активів і інструментів на вартість організації, тобто застосовні переважно для акціонерних товариств. В існуючих моделях детально не розкривається вплив показників результативності маркетингу на конкретні показники діяльності організації з урахуванням особливостей українського бухгалтерського обліку та законодавчої бази. Так, наприклад, у процедурах банкрутства затверджені особливі правила проведення арбітражним керуючим фінансового аналізу [9].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у стабільному стані розвитку сучасні організації звертаються до концепції управління вартістю бізнесу, у рамках якої всі управлінські рішення повинні сприяти зростанню вартості організації на ринку, за яких пріоритетними показниками для розрахунку ефективності маркетингу стають такі показники, як ринкова додана вартість (market value added – MVA) і економічна додана вартість (economic value added – EVA). За нестабільного стану розвитку маркетингологи стикаються зі зниженням рентабельності, нестабільністю грошових потоків. У рамках цієї концепції більший акцент робиться на застосуванні результируючих показників, таких як дохід від продажів, задоволеність клієнтів, частка ринку, а отже, пріоритетними для розрахунку стають показники маркетингової рентабельності і результативності. У стані кризи і непереможної кризи пріоритетними аналізованими показниками для пошуку ефективних маркетингових рішень стають показники оборотності, здатні скоротити період оборотності грошових коштів.

Під час розрахунку показників ефективності господарської діяльності маркетинголог може визначити взаємозв'язок впливу маркетингової і фінансової діяльності, що дасть змогу ефективніше вибирати маркетингові інструменти для управління організацією та сприятливо впливати на стабілізацію її розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чулина Я.В. Роль показателей маркетинга на различных стадиях антикризисного управления. *Научные труды Вольного экономического общества России*. 2014. Т. 189. С. 42–47.
2. Джефри М. Маркетинг, основанный на данных. 15 ключевых показателей, которые должен знать каждый. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 284 с.
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость ; под ред. Ю.Н. Каптуревского ; пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 480 с.
4. Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов ; пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 396 с.
5. Климова Н.В. Маркетинг в системе управления финансами организации. *Инженерный вестник Дона*. 2011. № 3. URL: <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2011/465>.

6. Браверман А. Маркетинг для прибыльности среднего бизнеса. Москва : Экономика, 2006. 188 с.
7. Савіна С.С. Особливості маркетингу в малому підприємстві. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 5(10). С. 41–46. URL: <http://pev/kpu/zp.ua/vypusk-5-10>
8. Ковбас І.М. Формування системи управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Сталій розвиток економіки*. 2015. № 3(28). С. 260–267
9. 2017. *Small Business Marketing Trends Report*. URL: <https://www.infusionsoft.com/resources/2017-small-business-marketing-trends-report>

REFERENCES:

1. Chupyna, Ja.V. (2014). *Marketing kak ynsument konkurentosposobnosti orghanyzatsyy, dejstvuyushhej v uslovyakh nepredelennosti*. [Marketing as a tool for the competitiveness of an organization operating under uncertainty] Marketing y sovremennoy, Moscow, Russia.
2. Dzhefri, M. (2013). *Marketing, osnovannyiy na danyih. 15 klyuchevyih pokazateley, kotorye dolzhen znat kazhdyiy* [Marketing based on data. 15 key indicators that everyone should know]. Izd: Mann, Ivanov i Ferber, Moscow, Russia.
3. Dojly, P. (2001). *Marketing, orientirovannyj na stoimost'* [Cost oriented marketing]. Pyter, Russia.
4. Ekkerson, U.U. (2007). *Paneli indikatorov kak instrument upravleniya: klyuchevyie pokazateli effektivnosti, monitoring deyatel'nosti, otsenka rezultatov* [Dashboards as a management tool: key performance indicators, performance monitoring, performance evaluation]. Alpina Biznes Buks, Russia.
5. Braverman, A. (2006). *Marketing dlya pribylnosti srednego biznesa* [Marketing for Medium Business Profitability] Izdatelstvo Ekonomika, Russia.
6. Klimova, N.V. (2011). *Marketing v sisteme upravleniya finansami organizatsii*. [Online], available at: <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2011/465> (Accessed 15 January 2019).
7. Savlna, S.S. (2018). *Osoblivosti marketingu v malomu pidpriemnitstvi*. [Online], available at: <http://pev/kpu/zp.ua/vypusk-5-10> (Accessed 10 January 2019).
8. Kovbas I.M. (2015). *Formation of the management system of the marketing activity of an enterprise*. [Formation of the management system of the marketing activity of the enterprise]. Sustainable development of the economy, vol. 3(28), pp. 260–267. Ukraine.
9. 2017 *Small Business Marketing Trends Report* (2017). [Online], available at: <https://www.infusionsoft.com/resources/2017-small-business-marketing-trends-report> (Accessed 10 January 2019).

УДК 330.3

Сумець О.М.

*доктор економічних наук, професор
кафедри менеджменту і адміністрування
Національного фармацевтичного університету*

Лисенко Ю.С.

*магістрант факультету фармацевтичних технологій і менеджменту
Національного фармацевтичного університету*

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням забезпечення економічної безпеки фармацевтичних підприємств. Указано на актуальність захисту економічних інтересів підприємств фармацевтичної галузі. Розглянуто чисельний перелік складників системи економічної безпеки сучасного виробничого підприємства. Виділено значущі складники економічної безпеки для фармацевтичних підприємств: фінансовий, техніко-технологічний і кадрово-інтелектуальний. Визначення стану економічної безпеки фармацевтичного підприємства запропоновано виконувати з використанням індикаторів оцінки рівня фінансового, техніко-технологічного і інтелектуально-кадрового складників. Для кінцевої оцінки рівня економічної безпеки рекомендовано використовувати узагальнюючий показник. Виконано практичний розрахунок рівня економічної безпеки реального фармацевтичного підприємства.

Ключові слова: фармацевтичне підприємство, економічна безпека, складники економічної безпеки, індикатор, узагальнюючий показник, оцінка.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам обеспечения экономической безопасности фармацевтических предприятий. Указано на актуальность защиты экономических интересов предприятий фармацевтической отрасли. Рассмотрен численный состав составляющих системы экономической безопасности современного производственного предприятия. Выделены наиболее значимые составляющие экономической безопасности для фармацевтических предприятий: финансовая, технико-технологическая и кадрово-интеллектуальная. Определение состояния экономической безопасности фармацевтического предприятия предложено выполнять с использованием индикаторов оценки уровня финансовой, технико-технологической и интеллектуально-кадровой составляющих. Для окончательной оценки уровня экономической безопасности рекомендовано использовать обобщенный показатель. Выполнен практический расчет уровня экономической безопасности реального фармацевтического предприятия.

Ключевые слова: фармацевтическое предприятие, экономическая безопасность, составляющие экономической безопасности, индикатор, обобщенный показатель, оценка.

ANNOTATION

The article deals with issue how to ensure economic security of domestic pharmaceutical companies. The authors point to the necessity of protecting economic interests of enterprises in the pharmaceutical industry. Economic security is part of the company's overall strategy. Therefore, one of the main tasks for pharmaceutical companies is to develop measures to ensure its high level.

The numerical composition of economic security system of a modern manufacturing enterprise is considered. Major components of economic security system for pharmaceutical companies are outlined. These include financial, technical and technological, personnel and intellectual components. It is proposed to evaluate the state of economic safety of pharmaceutical enterprise with

regard to the indicators for assessing the level of financial, technical and technological, intellectual and personnel components. It is recommended to use a generalized indicator for final evaluation of economic security. It takes into account the assessment of financial, technical and technological, personnel and intellectual components of an economic security of pharmaceutical enterprise.

The proposed algorithm as well as methodology for assessing the level of economic security of an enterprise could be used for its operational assessment of economic entities affiliated to various branches. The practical value is proved due to the calculations based on actual data derived from the activities of pharmaceutical company.

The obtained results could be applied to managerial decisions concerning improvement of the economic safety of an enterprise, increase in efficiency of its divisions, and amendments to the development strategy.

This course of action will help maintain a high level of economic security for pharmaceutical companies, effective protection of economic interests, and a strong competitive position in the national market.

Key words: pharmaceutical enterprise, economic security, components of economic security, a generalized indicator, assessment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині підприємства фармацевтичної галузі знаходяться у стані гострої конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Завдання збереження стійкої конкурентної позиції є першочерговим для фармацевтичних підприємств. Його вирішення неможливе без забезпечення належного стану їхньої економічної безпеки (ЕБ). Проте це потребує постійного моніторингу й оцінки рівня ЕБ. Для здійснення останньої фахівці підприємств повинні застосовувати нескладні і водночас ефективні методики. З огляду на це, розроблення алгоритму і відповідної методики оперативної оцінки рівня економічної безпеки є нагальним завданням для фармацевтичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. На основі дослідження чисельної кількості публікацій, присвячених аналізу дефініції «економічна безпека» [1–10], можна констатувати, що ЕБ являє собою багатогранну категорію, тому пошук шляхів удосконалення системи управління економічною безпекою фармацевтичних підприємств потребує перш за все створення відпо-

відної методичної бази оцінки її рівня. Нині цьому питанню присвячено чисельну кількість наукових публікацій. Найбільш відомими є роботи В.М. Базилевича [2], Л.О. Кошембара [4], М.В. Куркіна [5], І.І. Нагорної [6], О.О. Ромахова і Р.В. Водолазкіна [8], В.Ю. Халіної [9]. У них автори описують підходи і методики оцінки рівня ЕБ підприємств, які можуть використовуватися для практичних розрахунків. Однак до запропонованих підходів і методик залишилися деякі питання, що потребують дальшого дослідження й удосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нині існує чисельна кількість запропонованих дослідниками підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств, фірм і компаній. Проте все ще не вирішене завдання створення практичної методики для виконання оперативної оцінки вказаного показника. І така методика повинна включати в себе невелику, але достатню кількість оціночних показників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виконання оцінки рівня економічної безпеки реально функціонуючого фармацевтичного підприємства – лідера національного фармацевтичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Заходи щодо вдосконалення системи економічної безпеки фармацевтичних підприємств повинні розроблятися за результатами оцінки стану економічної безпеки останніх. Для цього відповідним фахівцям підприємств потрібно мати у своєму арсеналі ефективну методику оцінки рівня економічної безпеки, яка, з одного боку, повинна в себе включати певний перелік інформативних показників, а з іншого боку, таких показників повинна бути невелика кількість, але водночас достатня для виконання коректної оцінки.

Дослідження чисельної кількості літератури – наукових статей, монографій, навчальних посібників і підручників – дало можливість установити, що економічна безпека включає у себе фінансовий, інтелектуальний, кадровий, техніко-технологічний, політико-правовий, екологічний, інформаційний, силовий, ретроспективний, інноваційний складники [1; 3; 7; 9].

На нашу думку, для кількісного визначення кожного складника слід вибирати ті показники, які найбільшою мірою відповідають детальній його характеристиці й які дадуть змогу комплексно оцінити ЕБ підприємства. Це завдання можна вирішити, якщо використати методичний підхід, заснований на узагальненні наявних підходів до оцінки економічної безпеки виробничих підприємств [9]. На нашу думку, зазначену оцінку можна проводити за певним переліком показників, що є найбільш інформативними. Отже, з виділених вище десяти домінуючих складників економічної безпеки сучасного фармацевтичного підприємства

можна прийняти для оперативної оцінки рівня ЕБ підприємства лише три, а саме фінансовий, техніко-технологічний та інтелектуально-кадровий. Як найбільш інформативні показники, що дадуть змогу оцінити на належному рівні вибрані складники ЕБ фармацевтичного підприємства, можна прийняти:

1) коефіцієнти, що використовують для оцінки фінансового складника діяльності підприємства: автономії, фінансування, покриття, оборотності дебіторської заборгованості, оборотності кредиторської заборгованості й рентабельність діяльності;

2) коефіцієнти, що використовують для оцінки техніко-технологічного складника: зносу обладнання, інтенсивного використання обладнання і фондіввіддачі;

3) коефіцієнти, що використовують для оцінки інтелектуально-кадрового складника: плинності кадрів, раціоналізаторської активності, співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників, а також продуктивність і фондоозброєність праці.

Для подальшого використання вибраних показників зведемо їх у так звані характеристичні матриці (табл. 1–3), де наведемо символічне позначення показників, алгоритм їх розрахунку й опишемо економічну сутність. Проте слід відзначити, що зробити ґрунтовні оцінку й аналіз ЕБ за вибраними показниками буде фактично неможливо, бо вони відображають різні боки функціонування підприємства. За результатом розрахунку цих показників можна тільки діагностувати ефективність чи результативність окремих напрямів діяльності підприємства, тому й оцінка економічної безпеки останнього буде доволі узагальненою.

Для уникнення вказаних труднощів потрібно виконати операцію зведення вибраних оціночних показників до порівняльного вигляду. Тобто ці показники повинні бути пронормовані. Для цього можна використати або метод таксономії [11], або застосувати більш спрощену процедуру: для оцінки вибраних складників ЕБ обчислити темпи зміни показників [9, с. 179], що наведені в табл. 1–3.

На думку В.Ю. Халіної, «наведені показники комплексно характеризують вплив чинників на рівень економічної безпеки підприємства» [9, с. 179]. Дослідниця вважає, що «необхідно провести їх виокремлення у розрізі характеру та напряму впливу на рівень економічної безпеки підприємства. При цьому показники, які прямують до збільшення, знаходяться у чисельнику формули визначення рівня певного складника економічної безпеки, а ті, що прямують до зменшення, – у знаменнику» [9, с. 179]. З огляду на вказане, наведемо формули для визначення індикаторів рівня обраних складників ЕБ підприємства:

– фінансового:

$$K_{\text{фин}} = \frac{T_{\text{нокр}} \cdot T_{\text{одз}} \cdot T_{\text{окз}} \cdot T_p \cdot T_{\text{авт}}}{T_{\text{фин}}}, \quad (1)$$

Таблиця 1

Показники оцінки рівня фінансового складника економічної безпеки підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника
$K_{авт}$ – коефіцієнт автономії	Відношення суми власних коштів до загальної суми фінансування (загальний підсумок балансу)	Характеризує наявну можливість фармацевтичного підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів
$K_{фин}$ – коефіцієнт фінансування	Відношення суми залучених коштів до власного капіталу	Відображає, скільки одиниць залучених коштів припадає на кожну одиницю власного капіталу
$K_{покp}$ – коефіцієнт покриття	Відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічної величини дебіторської заборгованості	Характеризує здатність фармацевтичного підприємства швидко розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями
$K_{одз}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічної величини дебіторської заборгованості	Відображає швидкість обороту дебіторської заборгованості підприємства за період, який аналізується
$K_{окз}$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічної величини кредиторської заборгованості	Відображає швидкість обороту кредиторської заборгованості підприємства за період, який аналізується
K_p – коефіцієнт рентабельності	Відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції	Відображає прибуток підприємства з кожної гривні, витраченої на реалізацію продукції

Таблиця 2

Показники оцінки рівня технікотехнологічного складника економічної безпеки підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника
$k_{авт}$ – коефіцієнт виробничої потужності	Відношення річного фонду робочого часу до трудомісткості виробництва	Відображає максимально можливий випуск продукції за певний час у встановленій номенклатурі й асортименті за повного завантаження обладнання
$K_{фин}$ – коефіцієнт зносу	Відношення суми зносу основних засобів до балансової вартості основних засобів	Характеризує частку вартості основних засобів, яку списано на витрати виробництва у попередніх періодах
$K_{покp}$ – фондovіддача	Відношення обсягу виробництва у вартісному вираженні до середньорічної вартості основних фондів підприємства	Відображає обсяг виготовленої продукції у гривнях, яка припадає на одиницю вартості основних фондів
$K_{одз}$ – коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	Відношення обсягу виготовленої продукції за певний період до виробничої потужності обладнання	Відображає рівень використання виробничої потужності підприємства

Таблиця 3

Показники оцінки рівня інтелектуальнокадрового складника економічної безпеки підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника
$K_{пл}$ – коефіцієнт плинності	Відношення кількості звільнених працівників за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни до середньооблікової чисельності працюючих	Відображає рух кадрів на підприємстві, який зумовлений незадоволеністю працівників елементами виробничої ситуації або діями керівників
K_p – коефіцієнт продуктивності праці	Відношення обсягу виробленої продукції до кількості праці, витраченої на її виробництво	Характеризує здатність робітників виробляти за одиницю робочого часу визначений обсяг продукції
$K_{Фоз}$ – фондоозброєність праці	Відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності робітників	Характеризує рівень оснащеності працівників основними виробничими засобами
$K_{квал}$ – коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників	Відношення висококваліфікованих працівників до загальної кількості працюючих	Характеризує рівень забезпеченості підприємства висококваліфікованими кадрами

де $K_{\text{фін}}$ – індикатор рівня фінансового складника ЕБ підприємства;

$T_{\text{покp}}$ – темп зміни коефіцієнта покриття;

$T_{\text{одз}}$ – темп зміни коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості;

$T_{\text{окз}}$ – темп зміни коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості;

T_p – темп зміни коефіцієнта рентабельності діяльності;

$T_{\text{авт}}$ – темп зміни коефіцієнта автономії;

$T_{\text{фін}}$ – темп зміни коефіцієнта фінансування;
– техніко-технологічного:

$$K_{\text{мм}} = \frac{T_{\text{вп}} \cdot T_{\text{фв}} \cdot T_{\text{інт}}}{T_{\text{зн}}}, \quad (2)$$

де $K_{\text{мм}}$ – індикатор рівня техніко-технологічного складника ЕБ підприємства;

$T_{\text{вп}}$ – темп зміни коефіцієнта виробничої потужності;

$T_{\text{фв}}$ – темп зміни фондovіддачі;

$T_{\text{інт}}$ – темп зміни коефіцієнта інтенсивного використання обладнання;

$T_{\text{зн}}$ – темп зміни коефіцієнта зносу технологічного обладнання (враховується основне технологічне обладнання);

– інтелектуально-кадрового:

$$K_{\text{ік}} = \frac{T_n \cdot T_{\text{фоз}} \cdot T_{\text{квал}}}{T_{\text{пл}}}, \quad (3)$$

де $K_{\text{ік}}$ – індикатор рівня інтелектуально-кадрового складника ЕБ підприємства;

T_n – темп зміни продуктивності праці;

$T_{\text{фоз}}$ – темп зміни фондоозброєності праці;

$T_{\text{квал}}$ – темп зміни коефіцієнта співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників;

$T_{\text{пл}}$ – темп зміни коефіцієнта плинності кадрів.

Для оцінки рівня ЕБ фармацевтичного підприємства за вказаними складниками нами прийнято, що значення вказаних індикаторів ($K_{\text{фін}}$, $K_{\text{мм}}$, $K_{\text{ік}}$) рівня складників економічної безпеки (фінансового, техніко-технологічного і інтелектуально-кадрового) буде рівне 1,0. Іншими словами, ми формулюємо для процесу виконання оцінки такі обмеження:

1) якщо $K_{\text{фін}} \geq 1,0$, $K_{\text{мм}} \geq 1,0$, $K_{\text{ік}} \geq 1,0$, то за цієї умови рівень економічних складників фармацевтичного підприємства буде вважатися прийнятним;

2) якщо $K_{\text{фін}} < 1,0$, $K_{\text{мм}} < 1,0$, $K_{\text{ік}} < 1,0$, то рівень економічних складників фармацевтичного підприємства буде вважатися не прийнятним.

І, насамкінець, однозначність та адекватність оцінки ЕБ фармацевтичного підприємства з використанням описаного підходу буде встановлюватися шляхом розрахунку узагальнюючого показника рівня економічної безпеки (Z):

$$Z = \sqrt[n]{K_{\text{ф}} \cdot K_{\text{мм}} \cdot K_{\text{ік}}}, \quad (4)$$

де n – число складників економічної безпеки підприємства.

З використанням формули (4) кінцевий висновок буде формулюватися виходячи з такого: якщо $Z \geq 1,0$, то рівень ЕБ фармацевтичного підприємства

можна вважати задовільним, а якщо $Z < 1,0$, то рівень ЕБ буде вважатися низьким. За такої ситуації керівництву необхідно буде повертатися до оцінки кожного складника ЕБ і визначити, який із них не відповідає нормативному значенню, встановлювати причину такої невідповідності й оперативно шукати вузькі місця низької захищеності підприємства та відпрацьовувати відповідні управлінські рішення щодо поіпшення стану економічної безпеки.

Практична реалізація запропонованого підходу оцінки рівня ЕБ фармацевтичного підприємства може здійснюватися за алгоритмом, що буде складатися з 10 етапів (рис. 1).

Для підтвердження практичності застосування запропонованого підходу оцінки ЕБ фармацевтичного підприємства нами виконано розрахунок рівня економічної безпеки ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

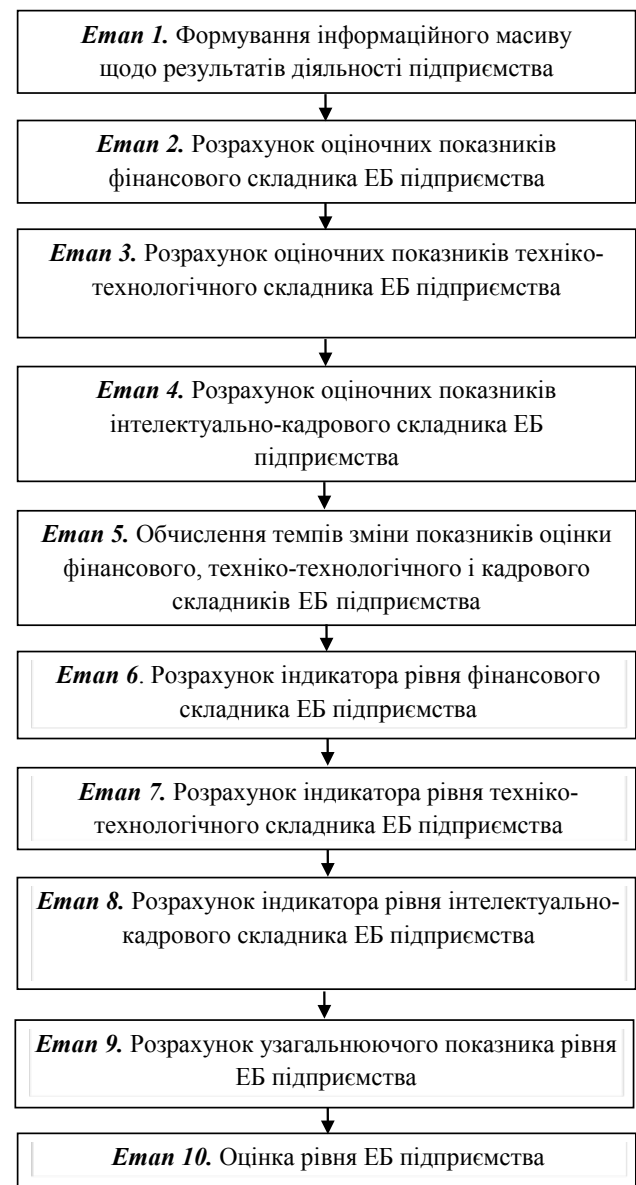


Рис. 1. Алгоритм оцінки ЕБ фармацевтичного підприємства

Джерело: розроблено авторами

Відповідно до першого етапу алгоритму (рис. 1), користуючись фінансовими документами досліджуваного підприємства – Балансом і звітом про фінансові результати, нами сформовано відповідний інформаційний масив щодо результатів його діяльності.

Далі, згідно з другим етапом, виконано розрахунок показників фінансового складника ЕБ підприємства, а результати розрахунку розміщені в табл. 4.

За третім етапом виконано розрахунок показників техніко-технологічного складника ЕБ підприємства. Результати розрахунку розміщено в табл. 5.

Відповідно до четвертого етапу, виконано розрахунок оціночних показників інтелекту-

ально-кадрового складника ЕБ підприємства, а результат обчислення зведено в табл. 6.

Згідно з п'ятим етапом, виконано обчислення темпів зміни показників оцінки фінансового, техніко-технологічного і кадрового складників економічної безпеки досліджуваного підприємства, а результат їх розрахунку подано в табл. 7–9.

Відповідно до шостого, сьомого і восьмого етапів алгоритму (рис. 1), виконано розрахунок для 2017 р.:

– індикатора рівня фінансового складника ЕБ підприємства за формулою (1):

$$K_{\text{фин}} = \frac{1,00 \cdot 1,43 \cdot 0,70 \cdot 1,29 \cdot 0,91}{1,17} = 1,004;$$

Таблиця 4

Результати обчислення показників оцінки рівня фінансового складника економічної безпеки підприємства

Показник	Значення показників за роками		
	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії ($K_{\text{авт}}$)	0,55	0,45	0,45
Коефіцієнт фінансування ($K_{\text{фин}}$)	0,27	0,72	0,84
Коефіцієнт покриття ($K_{\text{покр}}$)	2,03	2,99	4,29
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{\text{одз}}$)	1,76	3,25	2,28
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{\text{окз}}$)	3,61	3,56	4,66
Коефіцієнт рентабельності (K_p)	0,31	0,34	0,31

Таблиця 5

Результати обчислення показників оцінки рівня техніко-технологічного складника економічної безпеки підприємства

Показник	Значення показників за роками		
	2015	2016	2017
Коефіцієнт виробничої потужності ($k_{\text{авт}}$)	0,923	0,931	0,940
Коефіцієнт зносу ($K_{\text{фин}}$)	0,450	0,475	0,520
Фондовіддача ($K_{\text{покр}}$)	2,23	2,34	2,65
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання ($K_{\text{одз}}$)	0,900	0,920	0,935

Таблиця 6

Результати обчислення показників оцінки рівня інтелектуально-кадрового складника економічної безпеки підприємства

Показник	Значення показників за роками		
	2015	2016	2017
Коефіцієнт плинності ($K_{\text{пл}}$)	0,050	0,046	0,034
Коефіцієнт продуктивності праці (K_n)	1,34	1,42	1,56
Фондоозброєність праці ($K_{\text{фоз}}$)	317,00	322,00	367,00
Коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників ($K_{\text{квал}}$)	0,61	0,67	0,69

Таблиця 7

Результати обчислення темпів зміни показників оцінки рівня фінансового складника економічної безпеки підприємства

Показник	Значення показників за роками	
	2016	2017
Темп зміни коефіцієнта автономії ($T_{\text{авт}}$)	0,82	1,00
Темп зміни коефіцієнта фінансування ($T_{\text{фин}}$)	2,67	1,17
Темп зміни коефіцієнта покриття ($T_{\text{покр}}$)	1,47	1,43
Темп зміни коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ($T_{\text{одз}}$)	1,85	0,70
Темп зміни коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості ($T_{\text{окз}}$)	1,24	1,29
Темп зміни коефіцієнта рентабельності (T_p)	0,99	0,91

Таблиця 8

Результати обчислення темпів зміни показників оцінки рівня техніко-технологічного складника економічної безпеки підприємства

Показник	Значення показників за роками	
	2016	2017
Коефіцієнт виробничої потужності (T_{en})	1,01	1,01
Коефіцієнт зносу (T_z)	1,06	1,09
Фондовіддача (T_ϕ)	1,05	1,13
Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування ($T_{инт}$)	1,02	1,02

Таблиця 9

Результати обчислення темпів зміни показників оцінки рівня інтелектуально-кадрового складника економічної безпеки підприємства

Показник	Значення показників за роками	
	2016	2017
Коефіцієнт плинності ($T_{пл}$)	0,92	0,74
Коефіцієнт продуктивності праці (T_n)	1,06	1,10
Фондоозброєність праці ($T_{фоз}$)	1,02	1,14
Коефіцієнт співвідношення висококваліфікованих та кваліфікованих працівників ($T_{квал}$)	1,10	1,03

– індикатора рівня техніко-технологічного складника ЕБ підприємства за формулою (2):

$$K_{mm} = \frac{1,01 \cdot 1,13 \cdot 1,02}{1,09} = 1,068;$$

– індикатора рівня інтелектуально-кадрового складника ЕБ підприємства за формулою (3):

$$K_{ик} = \frac{1,10 \cdot 1,14 \cdot 1,03}{0,74} = 1,745.$$

Отриманий результат прокоментуємо у такий спосіб: оскільки виконується умова $K_{фин} > 1,0$, $K_{mm} > 1,0$, $K_{ик} > 1,0$, то рівень вибраних складників ЕБ досліджуваного підприємства був у 2017 р. прийнятним, тобто задовільним. Серед указаних складників найбільшою захищеністю підприємства в економічному аспекті був третій. Іншими словами, підприємство мало на вказаний період часу достатньо висококваліфікований склад працівників, який забезпечував не тільки економічну ефективність господарської діяльності підприємства, а й її високу результативність.

Згідно з дев'ятим етапом запропонованого алгоритму, виконано розрахунок узагальнюючого показника рівня ЕБ підприємства за формулою (4):

$$Z = \sqrt[3]{1,004 \cdot 1,068 \cdot 1,745} = 1,232.$$

Відповідно до етапу 10, сформульовано кінцевий висновок про рівень ЕБ досліджуваного підприємства: оскільки показник $Z > 1,0$, то рівень економічної безпеки слід уважати задовільним.

Отриманий результат відповідає дійсності й підтверджений фахівцями підприємства, тому запропонований для використання алгоритм оцінки рівня ЕБ підприємств є адекватним і практично доцільним.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Наведений у статті алгоритм і використана методика оцінки рівня економічної безпеки підприємства

є реальними і можуть застосовуватися для оперативної оцінки рівня економічної безпеки підприємств різної галузевої належності, зокрема фармацевтичних. Це підтверджено практичним розрахунком із використанням фактичних даних господарювання реального фармацевтичного підприємства, яке сьогодні є одним із лідерів національного фармацевтичного ринку. Отримані ж результати можуть бути використані для відпрацювання управлінських рішень щодо поліпшення стану економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Артеменко Л.П., Пінчук К.П. Ефективна система економічної безпеки підприємства в умовах нестабільності. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 5(10). С. 115–121. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/21.pdf
- Базилевич В.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємств АПК. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2014. Вип. 717. С. 109–114.
- Вахлакова В.В. Формування забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 3. Т. 1. С. 11–17.
- Кошембар Л.О. Рейтингова оцінка економічної безпеки підприємств різних видів економічної діяльності. *Економічний форум*. 2014. № 2. С. 120–126.
- Куркін М.В., Понікаров В.Д., Назаренко Д.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств. Харків : ІНЖЕК, 2010. 300 с.
- Нагорна І.І. Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства. *Економічний простір*. 2008. № 19. С. 243–255.
- Новик І.В. Управління системою економічної безпеки підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 3(08). С. 65–70. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/3_08_uk/15.pdf
- Ромахова О.О., Водолазкін Р.В. Дослідження параметрів ефективності системи економічної безпеки. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 2(18). С. 226–230. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>

9. Халіна В.Ю. Методичний підхід до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. *Економічна безпека і підприємництво*. 2014. Вип. 1(53). С. 173–181.
10. Шамаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища : монографія. Київ : НІМБ, 2009. 357 с.
11. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа. Москва : Статистика, 1980. 151 с.

REFERENCES:

1. Artemenko, L.P., Pinchuk, K.P. (2018). "An effective system of economic security of an enterprise in conditions of instability", *Elektronnyy naukovyy jurnal «Pryazovskyy ekonomichnyy visnyk»* [Online], no. 5(10), pp. 115–121, available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/21.pdf.
2. Bazydevych, V.M. (2014). "Assessment of the level of economic security of agricultural enterprises", *Naukovyy visnyk Chervivetskogo universytetu*, no. 717, pp. 109–114.
3. Vakhlakova, V.V. (2016). "Formation of economic security of the enterprise", *Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu*, no. 3, Tom 1, pp. 11–17.
4. Kochembar, L.O. (2014). "Rating rating of economic security of enterprises of various types of economic activity", *Ekonomichnyy forum*, no. 2, pp. 120–126.
5. Kurkin, M.V., Ponikarov, V.D., Nazarenko, D.V. (2010). *Kontrol ta zakhyst ekonomichnoyi bezpeky diyalnosti pidpryemstv* [Control and protection of economic safety of enterprises], Kharkiv, Ukraine.
6. Nagorna, I.I. (2008). "Estimation of sustainable economic safety of an industrial enterprise", *Ekonomichnyy prostir*, no. 19, pp. 243–255.
7. Novyk, I.V. (2018). "Management of the system of economic security of the enterprise", *Elektronnyy naukovyy jurnal «Pryazovskyy ekonomichnyy visnyk»* [Online], no. 3(08), pp. 65–70, available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/3_08_uk/15.pdf.
8. Romakhova, O.O., Vodolazkin, P.V. (2015). "Investigation of the parameters of the efficiency of the system of economic security", *Naukovyy zhurnal «Ekonomika: pealiyi chasu»*, [Online], no. 2(18), pp. 226–230, available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>
9. Khalina, V.Yu. (2014). "Methodological approach to assessing the level of economic security of the enterprise", *Ekonomichna bezpeka i pidpryemnytstvo*, no. 1(53), pp. 173–181.
10. Chamaeva, L.G. (2009). *Zabezpechenya ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstva na osnovi upravlinya strategichnoyu vzayemodiyu z subektamy zovnichnogo seredovyscha* [Ensuring economic security of the enterprise on the basis of strategic interaction with the subjects of the environment], NIMB, Kyiv, Ukraine.
11. Plyuta, V. (1980). *Sravnitelnyy analiz v tkonomicheskikh isledovaniyakh: Metody taksonomiyi i faktornogo analiza* [Comparative analysis in economic research: Taxonomy and factor analysis methods], Statistika, Moscow, Russia.

УДК 338.583

Яцина В.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри загальної економічної теорії
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Кочетова Т.І.***доцент кафедри фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ АУТСОРСИНГУ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ

PLANNING COSTS OF OUTSOURCING PRODUCTION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено обґрунтуванню доцільності впровадження аутсорсингу у виробничу діяльність промислових підприємств. Проаналізовано основні мотиви компаній щодо прийняття рішення про залучення зовнішніх виконавців та передачу їх певних виробничих функцій. На підставі використання математичного інструментарію теорії ігор, зокрема безкоаліційної ієрархічної біматричної гри «принципал – агент», запропоновано механізм визначення нормативу витрат на аутсорсинг. Це дасть змогу промислового підприємству вибрати найефективнішого постачальника аутсорсингових послуг. Доведено, що планування витрат за визначених норм рентабельності та очікуваного прибутку від реалізації виробничої продукції дасть можливість підсилити конкурентні переваги підприємства на ринку.

Ключові слова: аутсорсинг, витрати на аутсорсинг, теорія ігор, біматрична гра, принципал, агент.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию целесообразности внедрения аутсорсинга в производственную деятельность промышленных предприятий. Проанализированы основные мотивы компаний при принятии решения о привлечении внешних исполнителей и передачи им определенных производственных функций. На основе использования математического инструментария теории игр, в частности бескоалиционной иерархической биматричной игры «принципал – агент», предложен механизм определения норматива затрат на аутсорсинг. Это позволит промышленному предприятию выбрать наиболее эффективного поставщика аутсорсинговых услуг. Доказано, что планирование расходов при определенных нормах рентабельности и ожидаемой прибыли от реализации производственной продукции позволит усилить конкурентные преимущества предприятия на рынке.

Ключевые слова: аутсорсинг, издержки на аутсорсинг, теория игр, биматричная игра, принципал, агент.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiating the advisability of introducing outsourcing into the production activities of industrial enterprises. Modern economic development is characterized by a high degree of instability. The implementation of new technologies, innovations in production activities, computerization and other reasons require from the company's management mobility of decision making in the face of changing realities. Under these conditions, the problem of finding new and improved mechanisms for conducting production activities is becoming increasingly important. One of the most effective innovations which can significantly reduce the production costs and improve the enterprise competitiveness is the industrial outsourcing. The main motives of companies in deciding on attracting external executives and the transfer to them the certain production functions have been analyzed in the article. It will allow the company to focus on its main functions and will free it from unnecessary costs for the purchase and maintenance of the expensive equipment and attracting qualified workers

to service auxiliary production processes. The determining mechanism of outsourcing costs standard, which is based on using the mathematical tools of game theory, in particular, the non-coalitional hierarchical bimatrix game "principal-agent", have been proposed. Planning costs in current conditions will allow an industrial enterprise to choose the most efficient provider of outsourcing services, at the same time maintaining the profitability planned level and the expected profits from the industrial goods production. The determining of standard costs size reflects the necessity of outsourcing implementation and the enterprise competitive advantages amplification at the market have been proved.

Key words: outsourcing, outsourcing costs, game theory, bimatrix game, principal, agent.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні реалії економічного розвитку суспільства вимагають від підприємницького сектору докорінної зміни умов функціонування. Це пов'язано, насамперед з істотними перетвореннями кон'юнктури ринкового середовища. Тотальна комп'ютеризація, глобальна перебудова ринкових відносин між виробником та споживачем унаслідок розповсюдження інформаційних технологій вимагають від управлінських ланок сучасного промислового підприємства значних зусиль щодо пристосування до мінливих реалій сьогодення. Замовники висувають жорсткіші вимоги до якості та надійності продукції, хоча термін її життя неухильно скорочується внаслідок постійного оновлення. У подібній орієнтованій на клієнта економічній ситуації все більшої важливості набуває пошук різноманітності та пропозицій інновацій. Тут усе частіше пропозиція не тільки переважає попит, а й формує його [1, с. 77]. Існуюча тенденція змушує провідні підприємства виносити на стратегічний розгляд питання екстерналізації окремих виробничих процесів для досягнення бажаних фінансових цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам використання аутсорсингу у виробничій діяльності присвячено достатньо праць видатних вітчизняних та зарубіжних науковців. Вагомий внесок у формування теоретичних та методичних засад оцінки ефективності впровадження аутсор-

сингу здійснили А. Бутов [2], Ж.-Л. Бравар [3], О. Дідух [4], І. Заводовська [5], С. Лепіхіна [6], Р. Морган [3], Дж. Хейвуд [7] та багато інших економістів. Але питання щодо планування витрат на аутсорсинг недостатньо висвітлені та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розроблення механізму визначення нормативу витрат на аутсорсинг для виробничого підприємства та прийняття рішення щодо доцільності його впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням мотриманих наукових результатів. Екстерналізація виробництва означає передачу окремих неосновних функцій виробничого ланцюга до виконання іншим підприємствам, для яких ці функції є основними. В економічній літературі існує багато визначень цього поняття, наприклад субконтрактація, кооперація та ін., але найчастіше використовують термін «аутсорсинг». Виробничий аутсорсинг дає змогу передати зовнішньому виконавцеві частину виробничих процесів або навіть увесь цикл виробництва. Для чого це потрібно? Звісно, основна мета застосування аутсорсингу – це оптимізація виробничих витрат. Мінливість ринкової економіки посилює актуальність його впровадження. Це звільняє підприємство від закупівлі, обслуговування та модернізації високоартісного обладнання, а також оплати праці допоміжного персоналу. Вивільнені кошти можуть бути спрямовані на пошук інновацій або розширення номенклатурного ряду продукції, що виробляється. Все це сприяє зростанню мобільності виробничих ресурсів та конкурентоспроможності підприємства в епоху стрімко мінливих технологій. З іншого боку, застосування аутсорсингу не повинно перешкоджати стратегічним цілям підприємства, розкриттю унікальних технологій та ін.

Основними мотивами компаній під час прийняття рішення про впровадження аутсорсингу також є бажання сконцентруватися на основному виді діяльності, підвищити якість виконання непрофільних функцій. Внутрішні проекти організації щодо підвищення ефективності можуть стати дорогими та вимагати великих витрат часу і ресурсів. Основною перевагою аутсорсингу є зниження витрат на виробництво кінцевого товару підприємства за рахунок більш глибокої спеціалізації фірми-партнера. Крім того, виникають ефект масштабу, а також ефект накопичених знань і досвіду [6, с. 50]. Зіставлення розміру витрат на аутсорсинг та витрат, що пов'язані з безпосереднім виготовленням продукції власними силами, дасть змогу визначити доцільність та ефективність упровадження аутсорсингу.

Одним із найважливіших показників ефективності виробничої діяльності є рентабельність, що розраховується у відсотках як відношення сукупного прибутку від виготовлення продукції до загальних витрат на її випуск і продаж:

$$R = \frac{Pf}{TC} = \frac{TR - TC}{TC}, \quad (1)$$

де R – рентабельність виробництва;
 Pf – прибуток від реалізації продукції;
 TR – контрактна ціна виробу;
 TC – повна собівартість виробу.

Собівартість виробів, своєю чергою, складається із суми витрат на виробництво продукції за допомогою власних потужностей (інсорсинг) – TC_{ins} , та витрат на аутсорсинг TC_{outs} :

$$TC = TC_{ins} + TC_{outs} \quad (2)$$

Для кожного підприємства рентабельність та рівень витрат плануються заздалегідь. Під час прийняття рішення щодо аутсорсингу деяких процесів постає питання збереження загальної суми витрат на виготовлення продукції на тому ж рівні за песимістичного сценарію розвитку подій. Оптимістичний сценарій дає зниження витрат. Під час планування витрат на аутсорсинг необхідно визначити допустиму межу для розрахунку нормативу в плановому кошторисі та з метою подальшого моніторингу таких витрат. Отже, невідома величина – це розмір витрат аутсорсингу. Розрахунок потрібно вести за видами продукції, що виробляється.

Для вирішення поставленого завдання пропонуємо вдосконалити модель, що запропонована у [8] та заснована на використанні як методичного інструментарію ігрового підходу. Цей вибір зумовлений такими причинами. Витрати аутсорсингу характеризується високим ступенем невизначеності та непрозорості в обчисленні. Внаслідок цього отримати точне кількісне значення, що дає стовідсоткову вірогідність очікуваного прогнозу їх розміру, неможливо. Також під час планування витрат на аутсорсинг підприємство прагне досягти певної мети, а саме знайти таке співвідношення кількості витрат, що дасть змогу отримати найбільший прибуток. Таким чином, можна сформулювати дві цілі підприємства: 1) максимізувати прибуток; 2) мінімізувати витрати, у тому числі й на аутсорсинг. Саме вирішенню схожих завдань присвячений метод теорії ігор, що розглядає процеси економічного характеру, коли потрібно знайти найкраще рішення для поведінки учасників під час зіткнення інтересів різних груп [9]. Варто підкреслити, що ці інтереси можуть бути не протилежними, а різними. Отже, ми маємо двох учасників гри, наприклад власників та менеджерів підприємства, що переслідують власні цілі. Стратегії поведінки гравців визначаються згідно з принципами оптимальності. Одним із найголовніших принципів є рівновага за Нешем, згідно з якою кожен учасник гри реалізує оптимальну стратегію, передбачаючи дії суперників [10]. Другий принцип найчастіше використовується в іграх між верхнім та нижнім ланцюгами управління підприємства, так званих ієрархічних іграх, і називається «принципал – агент» (principal-agent) [11; 12]. Принципом найчастіше виступає власник

або керівництво підприємства, агентом є його найманий працівник. Згідно із цим підходом, вважається, що гравці не будуть виконувати дію, що заздалегідь не вигідна. Це припущення згодом трансформувалося в обмеження сумісності стимулів (Incentive Compatibility), що дає змогу мотивувати агента на дію, вигідну принципалу, навіть якщо він сам не в змозі верифікувати саму дію. В ієрархічних іграх зафіксований порядок ходів: перший крок виконує центр – принципал, потім свої стратегії вибирають агенти [14]. Кожен гравець вибирає одну стратегію з кінцевого числа стратегій, якими він володіє, і після цього отримує свій виграш згідно з визначеними для кожного з них матрицями виграшів. Тобто кінцева гра визначається двома матрицями виграшів для обох учасників гри і носить назву біматричної [9, с. 169].

Отже, наявність різних інтересів двох гравців дає можливість розглядати виниклу ігрову ситуацію як некоаліційну ієрархічну біматричну гру. Метою гри є знаходження оптимальних стратегій для агента та принципала, що призводять до ефективного результату [8, с. 159].

Пропонуємо такі вхідні параметри біматричної гри:

1) цілі гри: максимізація прибутку та оптимізація витрат;

2) плановий розмір витрат на аутсорсинг встановлюється для кожного виробу або групи пов'язаних певним чином видів продукції;

3) для вирішення біматричної гри використовується показник рентабельності виробничих ліній, що розраховується так:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n Pf_i}{\sum_{i=1}^n (TC_{insi} + TC_{outsi})}, \quad (3)$$

де $i = 1, \dots, n$ – номер виробу або групи виробів, що виготовляється на підприємстві.

Для визначення планового розміру витрат на аутсорсинг необхідно знайти їх загальне допустиме значення. Інформаційними параметрами для цього служать річний сукупний обсяг випуску продукції за всіма контрактами, плановий прибуток від реалізації та розмір трансформаційних витрат кожного виробу протягом року. Витрати на аутсорсинг – це невідомі змінні, які потрібно визначити у процесі вирішення біматричної гри.

Стратегії принципала та агента представлені у вигляді двох платіжних діагональних матриць такого виду:

$$A = \begin{bmatrix} Pf_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & Pf_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & Pf_n \end{bmatrix}$$

$$B = \begin{bmatrix} (TC_{ins} + TC_{outs})_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & (TC_{ins} + TC_{outs})_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & (TC_{ins} + TC_{outs})_n \end{bmatrix}, \quad (4)$$

Біматриця гри має ненулеві елементи тільки на своїй діагоналі, тобто результативність вибору за інших варіантів вибору обнуляє цінність для обох учасників гри. Оптимальне рішення можна отримати шляхом чередування чистих стратегій випадковим чином, тобто використовуючи змішану стратегію – ймовірнісний вектор $p = (p_1, \dots, p_k)$, що задовольняє такій вимозі [8, с. 196]:

$$\sum_{i=1}^n p_i = 1, p_i \geq 0, i = 1, \dots, n. \quad (5)$$

Використовуючи вектор p , ми розуміємо, що i -а стратегія вибирається з ймовірністю p_i . Завдання змішаної стратегії гравця – визначення ймовірностей вибору його початкових стратегій. Виграш, що відповідає оптимальному рішення – ціна гри – V , завдяки якій отримуємо розмір гарантованого прибутку фірми від виготовлення всього номенклатурного ряду продукції. Вона розраховується так:

$$V = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{Pf_i}} \quad (6)$$

Оптимальна змішана стратегія агента знаходиться як рішення задачі принципала (по аналогії з [8, с. 197]).

Згідно з теоремою про доповнюючу нежорсткість [15]:

$$Pf_i \times p_i^0 = V, i = 1, \dots, n, \sum_{i=1}^n p_i = 1. \quad (7)$$

Отже, ймовірності змішаної стратегії агента відносно виготовлення та реалізації i -го виробу розраховується так:

$$p_i^0 = \frac{V}{Pf_i}. \quad (8)$$

Вирішення біматричної гри дає змогу отримати значення оптимального прибутку та оптимальних сукупних витрат:

$$Pf = \sum_{i=1}^n Pf_i \times p_i, TC = \sum_{i=1}^n (TC_{ins} + TC_{outs})_i \times p_i. \quad (9)$$

З урахуванням цього рентабельність виробництва:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n Pf_i \times p_i}{\sum_{i=1}^n (TC_{ins} + TC_{outs})_i \times p_i}. \quad (10)$$

Сукупні планові витрати на аутсорсинг річного випуску всієї продукції виробничого підприємства становлять:

$$TC_{outs} = \sum_{i=1}^n TC_{outsi} \times p_i = \frac{1}{R} \times \sum_{i=1}^n Pf_i \times p_i - \sum_{i=1}^n TC_{insi} \times p_i. \quad (11)$$

Для кожного виробу або певної групи виробів планові витрати на аутсорсинг будуть дорівнювати:

$$TC_{outsi} = TC_{outs} \times p_i. \quad (12)$$

Отже, за заданих нормативів рентабельності та прибутку значення біматричної гри p_i можна знайти планове значення сукупних витрат на аутсорсинг, а також їх розподіл за номенклатурними групами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У ході дослідження обґрунтовано, що планування ви-

трат на аутсорсинг дасть змогу визначити їх максимально припустиму величину за даних умов виробництва та отримати норматив для внесення його у плановий кошторис загальних витрат виробництва. Для визначення планового розміру витрат на аутсорсинг розроблено механізм на підставі використання теорії ігор, зокрема вирішення некоаліційної ієрархічної біматричної гри. Її результат дає змогу отримати значення нормативних витрат та їх розподіл за кожною номенклатурною групою залежно від запланованого розміру прибутку від реалізації цих товарів, що дає можливість забезпечити встановлений рівень рентабельності виробничої діяльності та зростання ефективності виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Новикова Т. Бизнес-процессы в организационном планировании предприятия. *Проблемы экономики*. 2012. № 1. С. 77–81.
- Бутов А. Передумови та перспективи використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств. *Наукові записки. Економіка*. 2012. № 19. С. 466.
- Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Москва : Баланс Бизнес Букс. 2007. 288 с.
- Дідух О. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 739. С. 82–87.
- Заводовська І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 80. С. 43–45.
- Лепихина С. Роль аутсорсинга в мировой экономике. *Вестник Томского Государственного университета*. 2007. № 300–2. С. 49–52.
- Хейвуд Дж. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. Москва, 2004. 176 с.
- Яцина В.В. Планирование транзакционных издержек промышленного предприятия. *Наука в современном информационном обществе* : матеріали II Міжн. наук.-практ. конф., Москва, 7–8 листопада 2013 р. Москва, 2013. С. 195–198.
- Крушевский А. Теория игр. Київ, 1977. 216 с.
- Воробьев Н. Основы теории игр. Бескоалиционные игры. Москва, 1984. 496 с.
- Sanchez I., Sobel J. Hierarchical design and enforcement of income taxpolicies. *Journal of Public Economics*. 1993. Vol. 50. P. 345–369.
- Горелик В., Горелов М., Кононенко А. Анализ конфликтных ситуаций в системах управления. Москва, 1991. 288 с.
- Geir B. Asheim. Principal-agent problems. Applications of game theory 3. Department of Economics, University of Oslo, 2009. URL: <http://folk.uio.no/gasheim/5202f9h6.pdf> (дата звернення: 27.01.2019).
- Губко М., Новиков Д. Теория игр в управлении организационными системами. Москва, 2002. 148 с.
- Петросян Л., Зенкевич Н., Шевкопляс Е. Теория Игр. Санкт-Петербург, 2012. 432 с.

REFERENCES:

- Novikova T. (2012). Biznes-protsessy v organizatsionnom planirovani predpriyatiya [Business processes in organizational planning of enterprise]. *Problemy ekonomiki*, no 1, pp. 77–81.
- Butov A. (2012). Peredumovy ta perspektyvy vykorystannia autsorsynghu v dijalnosti vitchyznyanykh pidpryemstv [Precondition and prospects of outsourcing using at the domestic enterprises activities]. *Naukovi zapysky. Ekonomika*, no.19, p. 466.
- Bravar Zh.-L., Morgan R. (2007). Effektivniy autsorsing [Effective outsourcing]. Dnipro: Balans Business Books. (in Russian)
- Diduh, O. (2012). Analiz efektyvnosti vykorystannia autsorsynghu u gospodarstvi diialnosti pidpryemstv [Analysis of the effectiveness of outsourcing using in the proprietary activity of enterprises]. *Lvivska politehnika*, no 739, pp. 82–87.
- Zavodska, I. (2006). Peredumovy ta perspektyvy rozvytku suchasnogo biznesu na osnovi autsorsingu [Prerequisites and prospects of the modern business development on outsourcing basis]. *Kultura narodov Prichernomoria*, no 80, pp. 43–45.
- Lepikhina S. (2007). Rol' autsorsinga v mirovoy ekonomike [The role of outsourcing in the global economy]. *Vestnik Tomskogo Gosudarstvennogo universiteta*, no 300-2, pp. 49–52.
- Heywood, G.B. (2004). Autsorsing. V poiskah konkurentnih preimushchestv [Outsourcing. In searches of competitive advantages]. Moscow : Williams. (in Russian)
- Yatsina V.V. (2013). Planirovanie transaktsionnykh izderzhok promyshlennogo predpriyatiya [Planning the transaction costs of industrial enterprise]. *Proceedings of the Nauka v sovremenom informatsionnom obshchestve* ((Russia, Moscow, November. 7-8, 2013), Moscow, pp. 195–198.
- Krushevskiy A. (1977). Teoriya igr [Game theory]. Kiev : High school. (in Russian)
- Vorob'ev N. (1984). Osnovy teorii igr. Beskoalitsionnye igrы [Fundamentals of game theory. Non-cooperative games]. Moscow: Science. (in Russian)
- Sanchez I., Sobel J. Hierarchical design and enforcement of income taxpolicies. *Journal of Public Economics*. 1993. Vol. 50. P. 345–369.
- Gorelik V., Gorelov M., Kononenko A. (1991). Analiz konfliktnykh situatsiy v sistemakh upravleniya [Analysis of conflict situations in control systems]. Moscow: Radio and communication. (in Russian)
- Geir B. Asheim (2009). Principal-agent problems. Applications of game theory 3. Department of Economics, University of Oslo. Available at: <http://folk.uio.no/gasheim/5202f9h6.pdf> (accessed 27 January 2019).
- Gubko M. (2002). Teoriya igr v upravlenii organizatsionnyimi sistemami [Game Theory in Organizational Management]. Moscow : Sinteg. (in Russian)
- Petrosyan L., Zenkevich N., Shevkoplyas E. (2012). Teoriya Igr [Game Theory]. Saint Petersburg : BHV-Petersburg. (in Russian)

СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330:504

Литовченко І.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Бестужев В.О.

*студент факультету економічної інформатики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ

THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL SECURITY: AN ANALYSIS OF CONCEPTUAL APPROACHES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлюються проблеми дослідження сутності екологічної безпеки. Авторами проведено поглиблений аналіз наявних концептуальних підходів до визначення екологічної безпеки, за результатами якого встановлено відсутність єдиного підходу до трактування цієї дефініції та запропоновано як основні використовувати: системний підхід, відповідно до якого екологічна безпека визначається як сукупність дій та комплекс відповідних заходів, процесів, які забезпечують екологічний баланс на планеті; ситуаційний підхід, що дає змогу розглядати екологічну безпеку як стан захищеності об'єкта, його інтересів від загроз антропогенної діяльності людини; процесний підхід, згідно з яким екологічна безпека – це сукупність дій, станів і процесів, що прямо чи побічно не призводять до серйозних збитків; ресурсний підхід, використання якого й зумовило ототожнення деякими науковцями екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища; стратегічний підхід, який базується на дослідженні екологічної безпеки як складової частини національної безпеки та системи екологічного управління на різних рівнях.

Авторами пропонується визначити екологічну безпеку як рівень досягнення відповідного стану діяльності суб'єкта, який дає змогу повною мірою узгодити його власні інтереси та інтереси суспільства без нанесення шкоди навколишньому середовищу. Виходячи із цього, екологічну безпеку пропонується розглядати з позицій системного підходу як сукупність суб'єктів, складових елементів різного рівня та відповідних механізмів їх регулювання.

Ключові слова: екологічна безпека, навколишнє середовище, суспільство, антропогенна діяльність, загроза, захищеність, стан, узгодження.

АННОТАЦІЯ

В статье освещаются проблемы исследования сущности экологической безопасности. Авторами проведен углубленный анализ существующих концептуальных подходов к определению экологической безопасности, по результатам которого установлено отсутствие единого подхода к трактовке данной дефиниции и предложено в качестве основных использовать: системный подход, согласно которому экологическая безопасность рассматривается как совокупность действий и комплекс соответствующих мероприятий, процессов, обеспечивающих экологический баланс на планете; ситуационный подход, что позволяет рассматривать экологическую безопасность как состояние защищен-

ности объекта, его интересов от угроз антропогенной деятельности человека; процессный подход, согласно которому экологическая безопасность – это совокупность действий, состояний и процессов, что прямо или косвенно не приводят к серьезным убыткам; ресурсный подход, использование которого и обусловило отождествление некоторыми учеными экологической безопасности и охраны окружающей среды; стратегический подход, который базируется на исследовании экологической безопасности как составляющей национальной безопасности и системы экологического управления на различных уровнях.

Авторами предлагается определять экологическую безопасность как уровень достижения соответствующего состояния деятельности субъекта, который позволяет в полной мере согласовать его собственные интересы и интересы общества без нанесения вреда окружающей среде. Исходя из этого, экологическую безопасность предлагается рассматривать с позиций системного подхода как совокупность субъектов, составляющих элементов различного уровня и соответствующих механизмов их регулирования.

Ключевые слова: экологическая безопасность, окружающая среда, общество, антропогенная деятельность, угроза, защищенность, состояние, согласование.

ANNOTATION

The article highlights the research challenges the essence of environmental security. The author conducted an in-depth analysis of existing conceptual approaches to the definition of environmental security, the results of which the author establishes the absence of a unified approach to the interpretation of this definition and proposed as the basic approaches to definition of essence of this definition: use a systematic approach, according to which a set of actions and corresponding measures of processes that ensure the ecological balance on the planet, the situational approach that enables to consider environmental security as a condition of protection of the object of his interests from the threats of anthropogenic activity, process approach, according to which environmental security is a set of actions, States and processes, that directly or indirectly lead to serious losses, resource-based approach, the use of which resulted in the identification by some scholars of environmental security and environmental protection, strategic approach, based on the research of ecological safety as component of national security and environmental management systems at various levels.

The author proposes to define environmental security as the level of achievement of the state of activity of the subject, which allows you to fully harmonize its own interests and the interests of society without harming the environment.

Based on this, environmental security is invited to consider from the standpoint of system approach as a set of entities, constituent elements of different levels and corresponding mechanisms of their regulation.

It is impossible to ignore the relationship of environmental and economic security, as they are the components of national security. Their relationship is the definition of a measure of responsibility for compliance with the appropriate environmental safety entities at all levels of their interaction. In this case, the concept of "environmental security" is directly linked to anthropogenic activities, its socio-economic, cultural, historical consequences and measures to overcome them. The problem of ecological safety actualizarea at all levels: from the micro to the global, that is characterized by a hierarchy of goals, objectives and means of their solution.

Key words: ecological safety, environment, society, human activities, threat, security, status, approval.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування високоцивілізаційного суспільства в країні сьогодні неможливе без вирішення проблеми екологічної безпеки, яка є однією з головних не тільки в національній економіці, а й у системі світогосподарських зв'язків у цілому. Посилення глобалізації у світовій економіці зумовлює загострення проблеми захисту навколишнього середовища від наслідків антропогенної діяльності людства. У зв'язку із цим виникає питання поглибленого аналізу сутності та складників екологічної безпеки для виявлення її змістовних ознак з урахуванням багаторівневості структури економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питаннями формування теоретичних основ екологічної безпеки як складової частини національної та міжнародної безпеки займаються такі закордонні та українські вчені, як: О. Борщевська, О. Добров, А. Бохан, Ю.С. Бут, І.С. Варламова, І.І. Дедю, В.А. Ліпкан, Е.І. Єфімова, К.Г. Гофман, В.С. Дудюк, В.В. Гобела, Д.В. Зеркалов, А.Б. Качинський, Ю.В. Єгоров, Г.О. Обиход, Н.Ф. Реймерс, О.В. Федунь, М.І. Хилько, В.І. Кушерець, Є.В. Хлобистов та ін.

Однак сьогодні відсутнє єдине визначення даного поняття, що й зумовлює доцільність аналізу та структуризації наявних концептуальних підходів до трактування сутності екологічної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження концептуальних засад та визначення особливостей змісту екологічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Не викликає сумніву, що в основі змісту екологічної безпеки покладено теоретичні аспекти змісту узагальненого поняття «безпеки», але є й значні відмінності як методичного, так і прикладного характеру.

Згідно з Конституцією України, екологічна безпека розглядається як складник національ-

ної безпеки країни [22], що свідчить про значущість вирішення цієї проблеми для українського суспільства.

У Законі України «Про охорону навколишнього середовища» (ст. 50) екологічна безпека розглядається як стан навколишнього природного середовища, за якого забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей [23]. Однак у цьому визначенні відсутні складники та основні ознаки даного поняття, що не дає можливості використання комплексного підходу до його дослідження.

В Екологічному енциклопедичному словнику І.І. Дедю екологічна безпека розглядається як будь-яка діяльність людини, що виключає шкідливий вплив на навколишнє середовище [4].

У роботі Е.І. Єфімової екологічна безпека визначається як стан захищеності об'єкта (особистості, території, промислового або природного об'єкта) від погроз із боку забруднених природних об'єктів [8].

М. Реймерс розглядає екологічну безпеку як сукупність дій, станів і процесів, що прямо чи побічно не призводять до серйозних збитків (або загроз таких збитків), що завдаються природному середовищу, окремим людям і людству загалом; комплекс станів, явищ та дій, що забезпечують екологічний баланс на Землі і у будь-яких її регіонах на рівні, до якого фізично, соціально-економічно, технологічно та політично готове (може без серйозних збитків адаптуватися) людство [16].

У науковій роботі В.А. Ліпкан екологічна безпека визначається як складова частина національної безпеки, процес управління системою національної безпеки, за якого державними і недержавними інституціями забезпечується екологічна рівновага та гарантується захист середовища проживання населення країни і біосфери у цілому, атмосфери, гідросфери, літосфери й космосфери, видового складу тваринного і рослинного світу, природних ресурсів, збереження здоров'я та життєдіяльності людей і виключаються віддалені наслідки цього впливу для теперішнього й майбутніх поколінь [14, с. 261].

У роботі А.П. Гетьман екологічна безпека розглядається у двох аспектах. По-перше, як суб'єктивна категорія, зокрема у процесі реалізації суб'єктивного права громадян на екологічну безпеку шляхом регулятивного та охоронного методів. По-друге, як об'єктивно існуюча система правового забезпечення екологічної безпеки, за допомогою якої регламентується екологічно небезпечна діяльність, режим використання природних ресурсів, охорона довілля, попередження погіршення екологічного стану та виникнення небезпеки для природних об'єктів і населення [6, с. 293].

У навчальному посібнику М.І. Хилько та В.І. Кушерець визначення сутності екологічної безпеки здійснюється через призму розгляду понять «екологічна небезпека», «екологічна криза», «екологічна ситуація», «екологічна шкода».

На основі їх детального аналізу екологічна безпека визначається як сукупність дій та комплекс відповідних заходів, процесів, які забезпечують екологічний баланс на планеті та в різних її регіонах на рівні, до якого людина може адаптуватися фізично, без збитків [19, с. 22].

На думку А. Качинського, екологічна безпека – це сукупність дій, станів і процесів, що прямо чи побічно не призводять до серйозних збитків (або загроз таких збитків), що завдаються природному середовищу, окремим людям і людству загалом [10].

Інше визначення цього ж науковця щодо сутності екологічної безпеки – це стан захищеності життєво важливих інтересів об'єктів екологічної безпеки (особистості, суспільства та держави) від загроз природного, техногенного та соціального характеру, а також забруднень унаслідок антропогенної діяльності (аварій, катастроф, тривалої господарської та воєнно-оборонної й іншої діяльності), від природних явищ і стихійних лих [11].

У монографії І.С. Варламової екологічна безпека визначена як здатність зберігати рівновагу і збалансованість у тріаді «екологія – економіка – соціум», що створює потенційні можливості для протистояння зовнішнім та внутрішнім загрозам і викликам, забезпечує стійкість соціально-економічного розвитку [2, с. 44].

А.О. Надежденко розглядає поняття «екологічна безпека» із системного підходу, тобто як певну систему, котра являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів (суб'єктів, діяльності, засобів) цілеспрямованого впливу на довкілля шляхом реалізації механізмів екологічного управління з метою стратегічного екологічного розвитку суспільства в умовах збереження навколишнього природного середовища, гармонізації взаємовідносин суспільства та природи, забезпечення екологічної безпеки та захисту здоров'я людини [15, с. 87].

У роботі К.Г. Гофмана екологічну безпеку розглянуто як міру відповідності та адекватності екологічних умов поставленим завданням збереження здоров'я населення і забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку [3].

У деяких наукових роботах поняття «екологічна безпека» практично повністю ототожнюється з поняттям «охорона навколишнього середовища».

Так, у роботі М.М. Бринчука ці поняття є повністю тотожними, а екологічна безпека представлена як одна з основних засад раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища, критерій оцінки будь-якої екологічно значимої діяльності, метою якого є відновлення та збереження сприятливого стану навколишнього середовища [1].

Г.П. Серов розглядає поняття «екологічна безпека» як складову частину охорони навколишнього середовища. На його думку, екологічна безпека – це одна з найважливіших компонент системи захисту життєво важливих індивідуальних, суспільних та державних інте-

ресів у процесі взаємодії суспільства і природи від загроз із боку природних об'єктів, загроз, зумовлених знищенням, пошкодженням та виснаженням природних ресурсів [18].

З позиції А.І. Лагунової поняття «охорона навколишнього середовища» та «екологічна безпека» є частково тотожними, оскільки екологічна безпека – це стан захищеності, категорія, яка націлена, охороняючи, захистити від посягань, від ворожих дій, від небезпеки об'єкти природи. Екологічна безпека призначена охороняти, убезпечити від певних загроз довкілля; створити захист, оборону, ефективно знешкодження будь-кого, хто незаконно посягає на природне середовище [13].

Достатньо схожою є позиція, викладена в дослідженнях Є.В. Хлобистова, в яких пропонується розглядати економічну безпеку як певний стан розвитку продуктивних сил і нормативно-правових відносин у суспільстві, який здатний забезпечувати стале відтворення природно-ресурсного потенціалу, сприятливі екологічні умови для життєдіяльності населення [21].

З точки зору Л.К. Садовнікової, екологічна безпека є станом захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави, а також навколишнього природного середовища від загроз у результаті впливів антропогенного і природного характеру [17].

У науковій статті В.С. Дудюк і В.В. Гобели екологічна безпека представлена як стан, що характеризується забезпеченням усіх життєво необхідних потреб людини з дотриманням негативного впливу на навколишнє природне середовище на рівні, що гарантує безпечні умови життєдіяльності та здоров'я людей, не передбачає погіршення умов життя в майбутньому та створює систему заходів для запобігання та усунення наслідків природних явищ і стихійних лих [5, с. 134].

На рис. 1 наведено авторське узагальнення дослідження теоретичних підходів до визначення сутності екологічної безпеки.

На основі проведеного дослідження авторами встановлено відсутність єдиного підходу до трактування екологічної безпеки та пропонується як основні підходи до визначення сутності даної дефініції такі (рис. 1):

1) системний підхід, відповідно до якого сукупність дій та комплекс відповідних заходів, процесів, які забезпечують екологічний баланс на планеті;

2) ситуаційний підхід, що дає змогу розглядати екологічну безпеку як стан захищеності об'єкта, його інтересів від загроз антропогенної діяльності людини;

3) процесний підхід, згідно з яким екологічна безпека – це сукупність дій, станів і процесів, що прямо чи побічно не призводять до серйозних збитків;

4) ресурсний підхід, використання якого й зумовило ототожнення деякими науковцями екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища;

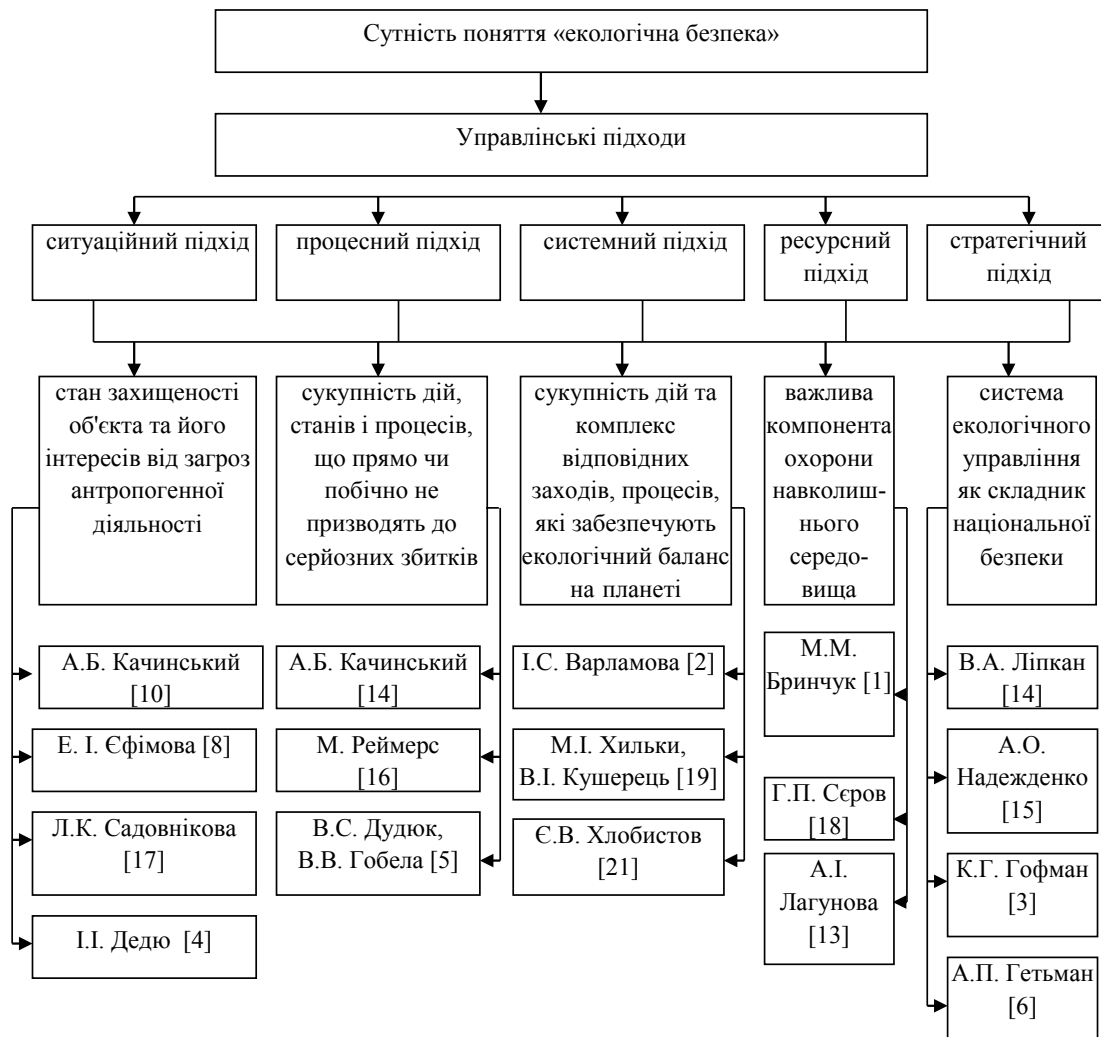


Рис. 1. Узагальнення дослідження теоретичних підходів до визначення сутності екологічної безпеки

Джерело: розроблено авторами

5) стратегічний підхід, який базується на дослідженні екологічної безпеки як складової частини національної безпеки та системи екологічного управління на різних рівнях.

Авторами пропонується визначати екологічну безпеку як рівень досягнення відповідного стану діяльності суб'єкта, який дає змогу повною мірою узгодити його власні інтереси та інтереси суспільства без нанесення шкоди навколишньому середовищу.

Виходячи із цього, екологічну безпеку пропонується розглядати з позицій системного підходу як сукупність суб'єктів, складових елементів різного рівня та відповідних механізмів їх регулювання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Екологічна безпека є об'єктом сучасних наукових досліджень, актуальність яких із кожним роком зростає через посилення глобалізації та інтеграції міжнародного співробітництва.

Екологічна безпека розглядається через призму екологічної небезпеки та наслідків

впливу антропогенної діяльності людини на розвиток економіки, соціальної сфери, технологічної сфери та суспільства у цілому.

В основі дослідження екологічної безпеки всі автори без виключення визначають людину та людську діяльність крізь призму впливу на навколишнє середовище.

Поняття «екологічна безпека» та «охорона навколишнього середовища» хоча й мають спільну соціально-економічну спрямованість, однак за своєю субстаціональною основою є різними. Не викликає сумніву те, що екологічна безпека не може не враховувати основні положення охорони навколишнього середовища, однак її завдання та цілі є більш розширеними.

Не можна й абстрагуватися від взаємозв'язку екологічної та економічної безпеки, оскільки вони є складниками національної безпеки країни. Їх взаємозв'язок полягає у визначенні міри відповідальності за дотримання належного стану екологічної безпеки суб'єктами господарювання на всіх рівнях їхньої взаємодії. У цьому разі

поняття екологічної безпеки прямо пов'язано з антропогенною діяльністю суспільства, її соціально-економічними, культурно-історичними наслідками та заходами щодо їх подолання. При цьому проблема екологічної безпеки актуалізується на всіх без винятку рівнях – від мікрорівня до глобального, тобто характеризується ієрархічністю цілей, завдань та засобів їх вирішення.

Екологічна безпека є багаторівневим поняттям, тобто характерна для окремого підприємства, держави, регіону, світової економіки у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бринчук М.М. Экологическое право : учебник. Москва : Юристъ, 2003. 670 с.
2. Варламова І.С. Еколого-економічна безпека України: сучасні реалії та розвиток : монографія. Запоріжжя : Гельветика, 2017. 316 с.
3. Гофман К.Г. Экономика природопользования (из научного наследия). Москва : Эдиториал УРСС, 1998. 269 с.
4. Дедю І.І. Экологический энциклопедический словарь. Кишинев : Молд. сов. энцикл., 1989. 408 с.
5. Дудюк В.С., Гобела В.В. Теоретичні підходи до визначення поняття екологічної безпеки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.5. С. 130–135.
6. Екологічне право : підручник / за ред. А.П. Гетьмана. Харків : Право, 2013. 432 с.
7. Екологічне право України : підручник / за ред. А.П. Гетьмана та М.В. Шульги. Харків : Право, 2009. 328 с.
8. Ефимова Е.И. Возникновение и развитие идей о природоохранительном, природно-ресурсовом и экологическом праве в эколого-правовых исследованиях. *Экологическое право*. 2005. С. 18–25.
9. Зеркалов Д.В. Екологічна безпека та охорона довкілля : монографія. Київ : Наука, 2012. 514 с.
10. Качинський А.Б., Єгоров Ю.В. Екологічна безпека України: системні принципи та методи її формалізації. *Національна безпека: український вимір*. 2009. № 4. С. 71–79.
11. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення : монографія. Київ : НІСД, 2001. 312 с.
12. Крамная О.В. Соотношение понятий «экологическая культура» и «экологическая безопасность». *Культура народов Причерноморья*. 2005. № 73. С. 158–161.
13. Лагунова А.И. Структура экологической безопасности России. Красноярск : СибГТУ, 2003. 121 с.
14. Ліпкан В.А. Національна безпека України : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2008. 552 с.
15. Надежденко А.О. Теоретичні підходи до визначення поняття «екологічна політика». *Держава та регіони*. 2011. № 1. С. 84–87.
16. Реймерс Н.Ф. Природопользование : словарь-справочник. Москва : Мысль, 1990. 639 с.
17. Садовникова Л.К. Экология и охрана окружающей среды при химическом загрязнении : учебное пособие. Москва : ВШЭ, 2006. 334 с.
18. Серов Г.П. Правовое регулирование экологической безопасности при осуществлении промышленных и иных видов деятельности. Москва : Ось-89, 1998. 222 с.
19. Хилько М.І., Кушерець В.І. Екологічна безпека України у запитуванні та відповідях. Київ : Знання України, 2006. 144 с.
20. Хилько М.І. Екологічна політика. Київ : Абрис, 1999. 364 с.
21. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки. Київ : Чорнобильінтерінформ, 2004. 336 с.
22. Конституція України. URL : <http://zakon.nau.ua>
23. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України № 1264-XII від 25 червня 1991 р. URL : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.32.42>

REFERENCES:

1. Brynchuk M.M. *Ekologhycheskoe pravo : uchebnyk*. M. : Juryst', 2003. 670 s.
2. Varlamova I.S. *Ekologho-ekonomichna bezpeka Ukrainy: suchasni realiji ta rozvytok : monohrafija*. Zaporizhzhja : Ghel'jvetyka, 2017. 316 s.
3. Ghofman K.Gh. *Ekonomyka pryrodopoljzovanyja (yz nauchnogho nasledyja)*. Moskva : Gdytoryal URSS, 1998. 269 s.
4. Dedju Y.Y. *Ekologhycheskyj encyklopedycheskyj slovarj*. Kyshynev: Mold. sov. encykl., 1989. 408 s.
5. Dudjuk V.S., Ghobela V.V. *Teoretychni pidkhody do vyznachennja ponjattja ekologhichnoji bezpeky*. Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. 2015. Vyp. 25.5. S. 130–135.
6. *Ekologhichne pravo : [pidruch. dlja stud. juryd. spec. vyssh. navch. zakl.] / za red. A.P. Ghetjmana*. Xarkiv : Pravo, 2013. 432 s.
7. *Ekologhichne pravo Ukrainy : [pidruch. dlja stud. juryd. spec. vyssh. navch. zakl.] / za red. A.P. Ghetjmana ta M. V. Shuljghy*. Kharkiv : Pravo, 2009. 328 s.
8. Efymova E.Y. *Voznyknovenye y razvytye ydej o pryrodookhranytel'nom, pryrodno-resursovom y ekologhycheskom prave v ekologho-pravovykh yssledovanyakh*. *Ekologhycheskoe pravo*. 2005. S. 18–25.
9. Zerkalov D.V. *Ekologhichna bezpeka ta okhrona dovkillja : [monohrafija]*. Kyjiv : Nauka, 2012. 514 s.
10. Kachynskij A.B., Jeghorov Ju.V. *Ekologhichna bezpeka Ukrainy: systemni pryncypy ta metody jiji formalizaciji*. *Nacionaljna bezpeka: ukrajinsijkyj vymir : shhokvartalnjny nauk. zb. 04/2009. # 4*. S. 71–79.
11. Kachynskij A.B. *Ekologhichna bezpeka Ukrainy: systemnyj analiz perspektiv pokrashennja : monohrafija*. Kyjiv : Vyd-vo NISD, 2001. 312 s.
12. Kramnaja O.V. *Sootnoshenye ponjatyj «ekologhycheskaja kul'tura» y «ekologhycheskaja bezopasnostj»*. *Kul'tura narodov Prychernomorja*. 2005. # 73. S. 158–161.
13. Laghunova A.Y. *Struktura ekologhycheskoj bezopasnosti Rossyy*. Krasnojarsk : SybGhTU, 2003. 121 s.
14. Lipkan V.A. *Nacionaljna bezpeka Ukrainy : navch. posib*. Kyjiv : Kondor, 2008. 552 s.
15. Nadezhdenko A.O. *Teoretychni pidkhody do vyznachennja ponjattja «ekologhichna polityka»*. *Derzhava ta reghiony*. 2011. # 1. S. 84–87.
16. Reymers N.F. *Prirodopolzovanie : slovar-spravochnik*. Moskva : Izd-vo «Misl», 1990. 639 s.
17. Sadovnykova L.K. *Ekologyha y okhrana okruzhajushhej sredi pry khymycheskom zaghrjaznenyy : ucheb. posob*. M. : Yzd-vo VShE, 2006. 334 s.
18. Serov Gh.P. *Pravovoe reghulyrovanye ekologhycheskoj bezopasnosti pry osushhestvlenyy promishlennikh y ynikh vydov dejatel'nosti*. M. : Osj-89, 1998. 222 s.
19. Khylyko M.I., Kusherec V.I. *Ekologhichna bezpeka Ukrainy: u zapytannjakh ta vidpovidjakh*. Kyjiv : Znannja Ukrainy, 2006. 144 s.
20. Khylyko M.I. *Ekologhichna polityka*. Kyjiv : Vyd-vo «Abrys», 1999. 364 s.
21. Khlobystov Je.V. *Ekologhichna bezpeka transformacijnoji ekonomiky*. Kyjiv : Aghenstvo «Chornobyl'j'interinform», 2004. 336 s.
22. *Konstytucija Ukrainy*. URL : <http://zakon.nau.ua>
23. *Pro okhronu navkolyshnjogho pryrodnogho seredovyshha : Zakon Ukrainy # 1264-KhII vid 25 chervnja 1991 p.* URL : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.32.42>

УДК 338.58:65

Саєнсує М.А.

*доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу**Одеського національного економічного університету*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ, СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОЦІНКА РОЛІ ПРОВАЙДЕРІВ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ У СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

TRANSFORMING THE LOGISTICS INDUSTRY TO ENSURE EFFICIENCY, EQUITY AND RESPONSIBILITY: ASSESSING THE ROLE OF LOGISTICS SERVICE PROVIDERS IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGIES

АНОТАЦІЯ

Нові напрями розвитку на принципах стратегії сталої логістики дають змогу зменшити негативний вплив бізнесу на екологію і пом'якшити соціальні й екологічні наслідки логістичних операцій. Ця стаття робить внесок у теорію логістики та аутсорсинга, створюючи тип бізнес-моделі провідного постачальника логістичних послуг (PL-провайдера) та визначаючи його роль у суспільних перетвореннях. Це перспективний напрям переходу до сталої розвитку галузі логістики. У статті пропонується дорожня карта для логістичних систем під час визначення стратегій зростання, збереження для задоволення майбутніх економічних, соціальних та екологічних вимог.

Ключові слова: стала логістика, стійке управління ланцюгами поставок, розроблення стратегії, перетворення бізнесу, класифікація бізнес-моделей.

АННОТАЦІЯ

Новые направления развития на принципах стратегии устойчивой логистики позволяют уменьшить негативное влияние бизнеса на экологию и смягчить социальные и экологические последствия логистических операций. Данная работа вносит вклад в теорию логистики и аутсорсинга, создавая тип бизнес-модели ведущего поставщика логистических услуг (PL-провайдера) и определяя его роль в общественных преобразованиях. Это перспективное направление для перехода к устойчивому развитию отрасли логистики. В этой статье предлагается дорожная карта для логистических систем при определении стратегий роста, сохранения для удовлетворения будущих экономических, социальных и экологических требований.

Ключевые слова: устойчивая логистика, устойчивые цепи поставок, разработка стратегии, преобразования бизнеса, классификация бизнес-моделей.

ANNOTATION

Sustainable development is a complex concept, which is subject to multiple interpretations, as it includes many possible interrelations. Sustainability favors conditions that benefit the environment, the economy, and society without compromising the well-being of future generations. However, as history clearly shows, living conditions in the future will largely depend on the heritage of current generations in terms of resources and the environment. All forms of assets (capital, real estate, infrastructure, resources) transferred to the next generation should have at least the same value (utility) per capita. The theory of sustainable development includes three such concepts as economic efficiency, social justice and environmental responsibility. Today, logistics activities have become a major source of pollution that affects the environment and green logistics is becoming a hot topic. A logistics company's operating strategy determines the direction of logistics activities and impact degree of logistics activities on the environment. In logistics enterprises, there is a direct link between efficiency, responsibility and cooperation, because cooperation can reduce logistics costs and negative impact and increase the level of service. Designing more sustainable types of logistics systems can solve such problems to create more sustainable supply chains. Therefore, the discussion of the possibilities of transfor-

mation of logistics systems provides valuable information for the formation of business strategies in accordance with future sustainability requirements. This work contributes to the theory of logistics and outsourcing, creating the type of business model of a leading provider of logistics services and its role in social transformations. Accordingly, the purpose of the article is to propose a roadmap for logistics systems in defining growth, conservation, copying and merging strategies to meet future economic, social and environmental requirements. The study was based on data obtained from the following sources of information: scientific publications and monographic publications of domestic and foreign scientists, materials of scientific conferences and studies, materials of periodicals, reports and analytical materials from official websites.

Key words: sustainable logistics, sustainable supply chain management, strategy Development, business transformation, classification of business models.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціальна, економічна й екологічна стійкість буде сильно змінюватися в наступні десятиліття через соціально-демографічне зростання і зміну клімату. Проектування більш стійких видів логістичних систем може вирішити такі проблеми для створення більш стійких ланцюжків поставок. Тому обговорення можливостей трансформації логістичних систем дає цінну інформацію для формування бізнес-стратегій відповідно до майбутніх вимог стійкості.

Сьогодні основними перешкодами для LP-провайдерів є конкурентний тиск, цілеспрямована орієнтація на певне підприємство, залежність від інших учасників ланцюжка поставок. Водночас співпраця та інтеграція в ланцюзі поставок, а також інтеграція рішень для обміну інформацій і нових цифрових технологій визначається перспективними напрямками переходу до сталої розвитку. Логістичні ланцюжки поставок можуть різко змінитися через регіональні обмеження, зміни клімату, швидку урбанізацію, демографічний розвиток та динамічні зміни структури попиту. Тому промислові підприємства активно реалізують конкретні стратегії захисту клімату, розроблені для запобігання викидам (CO₂) [1, с. 4]. Для логістичної галузі, на яку сильно впливають зростаючі ціни на паливо, більш стійка ділова активність означає не тільки скорочення викидів (CO₂) та еко-

номію витрат в економічному плані, а й можливість підкреслити логіку створення вартості логістичного бізнесу й урахувати нові форми управління в ланцюжку поставок [2, с. 3–10]. У цьому контексті управління трансформацією по всьому логістичному ланцюжку поставок вимагає комплексних рішень, що враховують основні характеристики бізнес-стратегій для обговорення перспективних напрямів перетворень у галузі сталого розвитку [3, с. 285]. Отже, краще розуміння потенціалів трансформації в логістичній галузі сприятиме розробленню інноваційних, інтегрованих бізнес-моделей.

Незважаючи на те що стратегії стійкості і методи ведення бізнесу в логістиці інтенсивно обговорювалися в літературі, вони були зосереджені на економічному (оптимізація окремих логістичних функцій) та екологічному (вплив на навколишнє середовище, викиди від транспортної діяльності) вимірах, не уявляючи соціальний вимір стійкості [4, с. 213–252]. Крім того, велика частина проведеної дослідницької роботи сконцентрована на адаптаційному потенціалі логістики, а не на необхідності орієнтування на дизайн можливостей логістики. Проте поліпшення соціальних показників у логістичній галузі та їх соціальні наслідки мають вирішальне значення, оскільки необхідні конкретні перетворення стійкості логістики на всіх рівнях економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемі стійкості логістичної діяльності присвячено праці Т. Доуї, Р. Данну, А. МакКіннона, Ж.-П. Родриге, Д. Роджерс, Р. Тиббен-Лембке, Д. Уотерса, А.У. Альбекова, В.В. Борисової, Л.М. Зарецького, А.А. Кизима, Н.П. Коропової, І.І. Коблянської, А.Ф. Крячкова, І.М. Омельченко, Л.А. Сосунова, В.П. Мешалкіна, М.Н. Некрасової, Т.Н. Скоробогатова, Д.В. Чернової.

Проте слід зазначити відсутність системного розгляду проблеми екологізації логістичної діяльності, що проявляється у відсутності єдиного підходу до методологічних положень, що відображає змістовні аспекти логістики у цілому.

Великий внесок у її розвиток зробили І.Н. Омельченко, А.А. Александров, А.Е. Бром, О.В. Белова, які запропонували деталізовану систему логістичних показників стійкості процесу: енергоспоживання; матеріаломісткість продукції; споживання водних ресурсів; ступінь екологічності продукції; рівень переробки відходів (твердих, рідких, атмосферних); економічний ефект від упровадження концепції сталого ресурсозберігаючого розвитку; соціальний ефект інвестицій у розвиток працівників організації [3, с. 290–295]. Новим трендом у логістиці стає більша увага до зовнішніх витрат, пов'язаних зі змінами клімату, забрудненням повітря, води і ґрунту, для досягнення стійкого балансу між економікою та навколишнім середовищем.

Компанії використовують стратегічне планування для інтеграції стійкості в бачення компанії та підвищення її інноваційного потенціалу [5, с. 241–262]. У цілому стратегії сталого розвитку можуть бути пов'язані з управлінням екологічним маркетингом [6], управлінням зеленим ланцюжком поставок [7, с. 397–409], стійким управлінням ланцюжком поставок [8, с. 1699–1710], закупівлями [9, с. 145–186], зворотною логістикою [10, с. 173–184]. Технічні інновації та перехід до нових видів транспорту, які створюють найменший забруднення, і стратегії, що сприяють мультимодальним, сприяють створенню більш стійких систем транспорту та мобільності [13, с. 663–686]. Тут у підходах до планування використовуються різні статичні і динамічні моделі, а також методи математичної апроксимації та евристика для підтримки стратегічного планування. Ці підходи орієнтовані на різні сфери, такі як планування маршруту, планування розташування, проектування мережі або планування складу [12, с. 96]. Що стосується транспортних проблем, основною метою більшості моделей є мінімізація пройденої відстані. Це може бути досягнуто або безпосередньо через інтелектуальну маршрутизацію (планування маршруту), або побічно через більш щільне використання транспортних потужностей (оптимізація простору завантаження) [11, с. 52].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення структурованого аналізу шляхів забезпечення стійкості трансформації логістичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розширення традиційної бізнес-структури відповідно до вимог стійкості [14, с. 19] дає змогу позиціонувати бізнес-моделі як частину всієї підприємницької екосистеми, особливо залежно від соціальної мережі зацікавлених сторін. Можна визначити ключові параметри в стійких логістичних бізнес-моделях так:

- 1) ціннісна пропозиція продуктів і послуг, орієнтована на екологічну, соціальну та економічну цінність;
- 2) загальна інфраструктура і логістика бізнесу, керуючись принципами сталого управління ланцюгами поставок;
- 3) взаємодія з клієнтами, забезпечуючи тісні відносини між клієнтами та іншими зацікавленими сторонами для поліпшення спільної відповідальності у виробництві та споживанні;
- 4) рівний розподіл економічних витрат і вигід серед усіх сторін-учасниць.

Крім того, дослідження у сфері стійких бізнес-моделей вважають усе ще обмеженими, особливо щодо емпіричного аналізу [16, с. 345]. У зв'язку із цим потенціал постачальників логістичних послуг (LSP) для сприяння стійкій практиці в ланцюжках поставок виходить на перший план, так що узгодженість логістичних дій між учасниками в ланцюжку поставок визначає більш стійкі та інноваційні бізнес-моде-

лі логістики. Для логістичної галузі як такої бізнес-моделі вантажовідправників і LP класифікуються за їх спектром послуг і структурою. Популярною схемою класифікації є схема від 1PL до 5PL [3; 6]. Огляд цієї схеми класифікації та відповідних методів стійкою логістики:

1PL – постачальники послуг виконують логістичні послуги, такі як вантажні перевезення (транспортування) або складування. Відповідно, окремі постачальники послуг повинні зосередитися на методах зменшення впливу своїх логістичних активів на навколишнє і соціальне середовище (використовуючи чистіші технології приводу).

2PL – постачальник логістичних послуг виконує всі класичні логістичні функції з транспортування, оброблення і складування; типова бізнес-модель для експедиторів, морських перевізників і служб доставки посилок. Оскільки вони працюють із різними видами транспорту, вибір найкращого модального поділу стає важливим інструментом для підвищення екологічних показників їхньої логістичної діяльності.

3PL – постачальник логістичних послуг розширює класичну логістичну функцію сусідніми логістичними послугами, такими як крос-докінг, управління запасами і дизайн упаковки. У зв'язку із цим сторонні логістичні провайдери часто є глобально діючими компаніями, які укладають контракти зі своїми клієнтами «на рівні очей» [17, с. 84–102]. Отже, у них є можливість реалізувати більш просунуті, стійкі стратегії, такі як системи підтримки прийняття рішень, для оптимізації транспортного режиму, маршруту і використання пропускну здатності.

Ринкові інновації, які стимулюють стійкі зміни, часто ініціюються окремими особами та компаніями, що включають аспекти стійкості у свій основний бізнес. Компанії можуть або надавати ефективні рішення екологічних або соціальних проблем, або продавати товари, вироблені на стійкій основі, на масовому ринку. З погляду еволюційної економіки процеси зміни, вибору і збереження бізнес-моделей викликають ринкову трансформацію [3, с. 290–295]. Більшість чинників, об'єднаних у сценарії, знаходиться поза контролем самої організації й описує поточні тенденції не тільки з економічного або технологічного погляду, а й охоплюють соціальні аспекти, наприклад обізнаність споживачів або нові моделі спільного використання. Беручи до уваги ці чинники, дослідження фокусується на потенційних шляхах поширення стійкого логістичного бізнесу. Тут утримання є найбільш важливим у збільшенні частки ринку. Утримання загалом описує дифузійні процеси через інновації, вони сприяли підвищенню частки ринку більш стійких підприємств. Зростання, копіювання та тиражування, злиття розглядаються як процеси і стратегії утримання [3, с. 290–295].

Зріст. Зростання бізнесу часто розглядається без урахування елементів стратегії сталого

розвитку. Розвиток стійких бізнес-моделей має відбуватися за рахунок нестійких і агресивних моделей. Таким чином, стійке зростання на консолідованих ринках набуває структурна зміна ринку. Для цього високорозвинені нішеві гравці повинні заохочувати радикальні інновації у сфері стійкості в поєднанні з професійними методами управління [3, с. 290–295]. Для сектору логістики потенціал стійкого зростання полягає у заміні традиційних транспортних і складських технологій, в яких як джерела енергії використовуються СПГ (скраплений природний газ), електрика або водень [13]. Тут на передній план виходять передові системи підтримки прийняття рішень (наприклад, для маршрутизації транспортних засобів), підтримувані передовими інформаційними технологіями, такими як аналіз великих баз даних або штучний інтелект [1]. Потенціал зростання також лежить у реалізації стійких методів зворотної логістики, які гарантують повторне використання продуктів. Останнім часом автори почали включати соціальні аспекти в системи зворотної логістики, такі як рівність, різноманітність, практика в галузі охорони здоров'я та безпеки, освіта і взаємодія із зацікавленими сторонами [10].

Копіювання та тиражування. Тут нішеві піонери створили орієнтовану на сталий розвиток бізнес-модель, яка використовує виключно стійкі способи виробництва, і за нею послідували інші нішеві гравці. Ця стратегія описує копіювання елементів бізнес-моделі нішевих підприємств та їх модифіковане включення в бізнес-моделі гравців масового ринку. Для галузі логістики початківці-підприємства, орієнтовані на міську логістику, забезпечують потенціал для імітації, оскільки вони допускають альтернативні види транспорту, такі як малі вантажні машини, приватний або громадський транспорт. У масовому логістичному бізнесі пропонувані послуги переважно виконуються споживачами, а не співробітниками компанії. Відповідно, вони дають змогу залучати приватних осіб для ведення логістичної діяльності. Ці стратегії є багатообіцяючими у сфері спільного використання економіки і логістики, оскільки спільне споживання може підвищити обізнаність про екологічні та соціальні аспекти, пов'язані з каналами розподілу. Крім того, бізнес-моделі із циркулярною економікою забезпечують потенціал для стійкого розвитку PL.

Злиття. Злиття розглядається з погляду гравців масового ринку шляхом придбання перспективних нішевих гравців. Якщо компанії не конкурують безпосередньо, вони можуть створювати стратегічні альянси, такі як стратегічні партнерства. Таким чином, баланс між орієнтацією на клієнта й ефективністю роботи може бути також досягнуто шляхом координації ланцюжка поставок. У цьому контексті координація ланцюжка поставок визначається як координація діяльності між компаніями на вертикальному і горизонтальному рівнях лан-

цюжка поставок для справедливого розподілу ризиків і вигід. Відповідно, логістична інфраструктура повинна спільно використовуватися й ефективно комбінуватися для досягнення кращої стійкості.

Оцінка стратегій зростання. Як правило, використання систем підтримки прийняття рішень для планування розташування і маршрутизації транспортних засобів дає змогу забезпечити більш ефективно й стійке зростання для досягнення інтеграції на «останній милі» і «зворотної» логістичної інтеграції.

Пов'язані із цим інвестиції повинні бути економічно обґрунтовані, тому що йдеться про балансування окремих аспектів стійкості.

Існуючі бар'єри, такі як висока конкуренція, досить сильно впливають на стратегії стійкого зростання в логістиці. Крім того, логістичні рішення можуть справити позитивний вплив на досягнення необхідної щільності інфраструктури ланцюжка поставок.

Оцінка стратегій копіювання та тиражування. Незважаючи на те що акцент був зроблений на найважливіших мережевих елементах об'єктів і видів транспорту для оцінки більш екологічно чистих і стійких проектів мереж, можна було б отримати відповідні відомості про просування альтернативних видів транспорту. Відповідно, залучення приватних осіб для ведення логістичної діяльності є можливим і перспективним для майбутнього спільного економіки і підприємств із циркулярною економікою для подальшого використання потенціалу стійкості. Однак матеріально-технічна інфраструктура є необхідною передумовою для стратегій копіювання та тиражування, тому їх реалізація продовжує стратегії зростання і злиття.

Оцінка стратегій злиття. Для охоплення великого числа регіонів наявні можливості повинні бути активовані за допомогою спільного використання інфраструктури. Для досягнення більш високих показників стійкості можна спільно використовувати інфраструктуру складування і більш ефективно об'єднати її в мережу мікро-хабів і складів, що також дасть змогу використовувати альтернативні види транспорту. Оцінка отриманих шляхів трансформації підтверджує якісні, емпіричні результати й указує на те, що стратегії зростання і злиття є найбільш перспективними в найближчому майбутньому.

Ці стратегії і бізнес-завдання в минулому змінювалися від субпідряду (1PL) і глобалізації (2PL) до електронної комерції й усі спрямовані на ріст (від 3PL до 5PL). Вирішення цих проблем значною мірою зумовлене перетвореннями в минулому – від планування розташування й маршрутизації транспортних засобів (1PL) до вдосконалених ІКТ (2PL), кросс-докінгу (3PL) і розширеного об'єднання (4PL-5PL). Поеднання цих проблем із можливими рішеннями дає змогу включити в схему 1PL-5PL новий тип бізнес-моделі, так званого провідного постачальника послуг стійкості. Провідний постачальник

послуг стійкості не тільки розширює існуючу схему 1PL до 5PL, а й представляє цільовий курс перетворення.

Єдиний постачальник послуг. Що стосується багатоканальної роздрібної торгівлі продуктами харчування, 1PL або управляють розподільними центрами для зберігання продуктів, або здійснюють перевезення між постачальниками, розподільними центрами і ритейлерами. Крім того, процеси комплектування можуть виконуватися як контрактні логістичні послуги 1PL. У рамках цих традиційних бізнес-моделей потенціал перетворення полягає не тільки у застосуванні більш чистих технологій, а й у включенні нових (цифрових) технологій. Проте субпідряд як практика для досягнення високого регіонального охоплення залишиться таким, що 1PLs є важливою частиною стратегій зростання і злиття компаній 4PL-5PL. Тому компанії 4PL-5PL повинні забезпечувати соціальні стандарти під час аутсорсингу окремих логістичних операцій.

Сторонній постачальник логістичних послуг. Що стосується роздрібної торгівлі через Інтернет, то в найближчому майбутньому послуги доставки продовольчих товарів на «останній милі» стають усе більш актуальними для 2PL, особливо для постачальників послуг доставки посилок. Вимоги, що стосуються температурного режиму, гігієни а також упаковки і маркування для холодної логістики, також зачіпають постачальників послуг на «останній милі». Отже, конкретна упаковка (ізолювані коробки) або транспортні процеси (в різних температурних зонах) можуть чинити негативний вплив на показники стійкості [18, с. 50]. Оскільки 2PL уже координують обмежені частини ланцюжка поставок, такі як «остання миля», передові системи підтримки прийняття рішень виходять на передній план, щоб зменшити відстань переміщення і збільшити швидкість доставки. Крім того, 2PL мають можливості включення споживача в масовий бізнес логістики. Однак такий бізнес повинен ще раз забезпечити соціальні стандарти, а також необхідні процедури для забезпечення якості процедур.

3PL, як правило, здатні працювати з багатоканальними каналами розподілу і, отже, можуть включати стратегії злиття, такі як мультимодальні перевезення. Однак децентралізовані організації, стикаються труднощами під час упровадження централізованих онлайн-рішень. Особливо це стосується постачальників холодних логістичних послуг, коли йдеться про безпеку харчових продуктів [18, с. 46-52]. Ось чому багато хто з ритейлерів часто самі постають свої продукти, а не використовують 3PL.

4PL і 5PL мають можливість реалізувати більше альтернативних бізнес-моделей за допомогою конкретної інтеграції орієнтованих на споживача бізнесів, таких як спільні економічні рішення, для досягнення подальшого позитивного ефекту стійкості. Обов'язковою умовою

для таких альтернативних бізнесів є наявність скоординованих і логістично інтегрованих ланцюжків поставок. Відповідно, стратегії зростання і злиття лежать в основі розроблення стратегії в напрямі розвитку в 6PL. Такий розвиток дає змогу створювати нові рішення, які включають у себе передові цілі забезпечення стійкості в традиційних логістичних компаніях, а також розширюють можливості споживачів для проведення логістичних операцій.

Провідний постачальник послуг зі сталого розвитку (PL). Орієнтований на вибір споживача, важливий для усунення наявних бар'єрів, таких як готовність платити за логістичні послуги або реалізація більш високих соціальних показників. Отже, логістичні ланцюги повинні безпосередньо включати споживачів у свої бізнес-стратегії і повідомляти про пов'язані з ними дії. У цій послідовності замкнуті бізнес-цикли повинні подолати «останню милью» як критичну точку для досягнення ланцюжка поставок і зворотної логістичної інтеграції. Можливими практиками у цьому напрямі є спільне використання існуючої інфраструктури і створення альтернативних транспортних систем. Проте залежність від інших учасників ланцюжка поставок, а також жорстка конкуренція, як і раніше, розглядаються як серйозна проблема для логістики під час упровадження елементів сталого розвитку. У зв'язку із цим нові цифрові технології, а також розширення прав і можливостей споживачів відіграють важливу роль у реалізації логістичних стратегій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Висока конкуренція в логістичній галузі перешкоджає перетворенню в напрямі більш стійкої конфігурації ланцюжка поставок. Отже, існуюча бізнес-модель логістики (від 1PL до 3PL) перешкоджає переходу до стійких і стабільних систем. Оскільки ці бізнес-моделі є частиною сучасних соціально-економічних систем, вони переважно адаптуються до екологічних практик під час транспортування й упаковки та забезпечують мінімальні соціальні стандарти, необхідні досі зовнішніми зацікавленими сторонами. Проте отримані дані свідчать про те, що стратегії зростання і злиття дають змогу поліпшувати стійкість існуючої системи певною мірою. Компанії 4PL мають можливість підвищити показники стійкості за рахунок керування швидкими частинами поставок. Тим не менше нині на ринку існує лише обмежене число компаній 4PL, здатних дотримуватися таких стратегій. Проте технологічні інновації дають можливість зміцнити позиції 3PLs у ланцюжку поставок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Tozani O., Duman G.M., Kongar E., Gupta S.M. Environmentally Concerned Logistics Operations in Fuzzy Environment: A Literature Survey. *Logistics*. 2017, № 1. P. 4. DOI: 10.3390/logistics1010004.
- Schaltegger S., Hansen E.G., Lüdeke-Freund F. Business models for sustainability: Origins, present research, and future avenues. *Organ. Environ.* 2016. № 29. P. 3–10. DOI: org/10.1177/1086026615599806.
- Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : підручник / за заг. ред. О.С. Редькина Київ : Фарбований лист, 2011. С. 285–289.
- Brandenburg M., Rebs T. Sustainable supply chain management: A modeling perspective. *Ann. Oper. Res.* 2015. № 229. P. 213–252. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10479-015-1853-1>
- Judge W.Q., Douglas T.J. Performance implications of incorporating natural environmental issues into the strategic planning process: An empirical assessment. *J. Manag. Stud.* 1998. № 35. P. 241–262. DOI: org/10.1111/1467-6486.00092.
- Моделювання та інформаційних технологій в економіці Розділ 3.4: Сучасні технології управління сталим розвитком соціально-економічних систем: стратегічний підхід : монографія / за заг. ред. В.М. Соловйова. Черкаси : Брама-Україна, 2014. С. 363–383.
- Sarkis J. A strategic decision framework for green supply chain management. *J. Clean. Prod.* 2003. № 11. P. 397–409. DOI: org/10.1016/S0959-6526(02)00062-8.
- Seuring S., Müller M. From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *J. Clean. Prod.* 2008. № 16. P. 1699–1710. DOI: org/10.1016/j.jclepro.2008.04.020.
- Carter C.R., Jennings M.M. The role of purchasing in corporate social responsibility: A structural equation analysis. *J. Bus. Logist.* 2004. № 25. P. 145–186. DOI: org/10.1002/j.2158-1592.2004.tb00173.x.
- Nikolaou I.E., Evangelinos K.I., Allan S. A reverse logistics social responsibility evaluation framework based on the triple bottom line approach. *J. Clean. Prod.* 2013. № 56. P. 173–184. DOI: org/10.1016/j.jclepro.2011.12.009.
- Саєнсус М.А. Аутсорсинг як технологія інноваційного управління соціально-економічними системами. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2017. Т. 22. Вип. 9(62). С. 46–50.
- Саєнсус М.А. Оцінка показників «холодних» ланцюгів постачання в логістичній системі України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 31. С. 95–99.
- Gruchmann T. Advanced Green Logistics Strategies and Technologies. In *Operations, Logistics and Supply Chain Management*; Zijm, H., Klumpp, M., Regattieri, A., Heragu, S. Eds.; Springer : Cham, Switzerland, 2019. P. 663–686. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-92447-2_29
- Boons F., Lüdeke-Freund F. Business models for sustainable innovation: State-of-the-art and steps towards a research agenda. *J. Clean. Prod.* 2013. № 45. P. 9–19. DOI: org/10.1016/j.jclepro.2012.07.007.
- Innovation Process Management in Ukraine: problems in commercialization of scientific and technical developments Part 4.4: Modeling of supply chain management based on outsourcing of logistics functions Edited by Yurii Vovk, Oleh Karyy Lviv : LLC Rastr-7, 2018. P. 205–220.
- Economic system development trends: the experience of the countries of Eastern Europe and the prospects of Ukraine. Part: General approaches to the formation of model of logistics operators in supply chains: monograph / edited by authors. Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2018. P. 454–474. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/econom-science>
- Саєнсус М.А. Логістика як складова стратегії сталого розвитку. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 17. С. 46–52.

18. Wolf C., Seuring S. Environmental impacts as buying criteria for third party logistical services. *Int. J. Phys. Distrib. Logist. Manag.* 2010. № 40. P. 84–102. URL: <https://doi.org/10.1108/09600031011020377>

REFERENCES:

- Tozani, O.; Duman, G.M.; Kongar, E.; Gupta, S.M. Environmentally (2017) Concerned Logistics Operations in Fuzzy Environment: A Literature Survey. *Logistics*, vol. 1, no. 4. DOI: 10.3390/logistics1010004
- Schaltegger, S., Hansen, E.G., Lüdeke-Freund, F. (2016). Business models for sustainability: Origins, present research, and future avenues. *Organ. Environ.*, vol 29, pp.3–10. DOI: <https://doi.org/10.1177/1086026615599806>
- O.S. Redkin (2011). Corporate Social Responsibility: Models and Management Practice [Korporativnaya social'naya otvetstvennost': modeli i upravlencheskaya praktika]: Textbook for Kyiv : "Painted Letter" Ltd., 285–289 pp.
- Brandenburg, M., Rebs, T. (2015). Sustainable supply chain management: A modeling perspective. *Ann. Oper. Res.*, vol 229, pp. 213–252. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10479-015-1853-1>
- Judge, W.Q.; Douglas, T.J. (1998). Performance implications of incorporating natural environmental issues into the strategic planning process: An empirical assessment. *J. Manag. Stud.* vol. 35, pp. 241–262. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00092>
- Solovyov V.M. (ed) (2014). Modeling and Information Technologies in Economics Section 3.4: Modern Technologies for the Management of Sustainable Development of Socioeconomic Systems: Strategic Underworld [Modelyuvannya ta informacijnih tekhnologij v ekonomici Rozdil 3.4 : Suchasni tekhnologii upravlinnya stalim rozvitkom social'no-ekonomichnih sistem: strategichnij pidhid]: Cherkasy : Brama-Ukraine, 2014. pp. 363–383.
- Sarkis, J.A. (2003). Strategic decision framework for green supply chain management. *J. Clean. Prod.*, vol. 11, 397–409. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0959-6526\(02\)00062-8](https://doi.org/10.1016/S0959-6526(02)00062-8)
- Seuring, S., Müller, M. (2008) From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *J. Clean. Prod.*, vol. 16, pp. 1699–1710. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.04.020>
- Carter, C.R., Jennings, M.M. (2004). The role of purchasing in corporate social responsibility: A structural equation analysis. *J. Bus. Logist.*, vol. 25, pp. 145–186. DOI: <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2004.tb00173.x>
- Nikolaou, I.E., Evangelinos, K.I., Allan, S.A. (2013). Reverse logistics social responsibility evaluation framework based on the triple bottom line approach. *J. Clean. Prod.*, vol. 56, pp.173–184. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2011.12.009>
- Saiensus M.A. (2017). Outsourcing as a technology of innovative management of socio-economic systems [Autsorsing yak tekhnologiya innovacijnogo upravlinnya social'no-ekonomichnimi sistemami] *The Bulletin of the Odessa National University: Series: Economics*. Vol. 22 no. 9(62). Odessa. P. 46–50.
- Saiensus M.A. (2018). Estimation of indicators of "cold" supply chains in logistics system of Ukraine. Ocinka pokaznikiv "holodnih" lancyugiv postachannya vlogistichnij sistemi Ukraïni [Ocinka pokaznikiv "holodnih" lancyugiv postachannya vlogistichnij sistemi Ukraïni] *Scientific and Practical Journal "Black Sea Economic Studies"*, vol. 31, p. 95–99.
- Gruchmann, T.G. (2019). Advanced Green Logistics Strategies and Technologies. In *Operations, Logistics and Supply Chain Management*; Zijm, H., Klumpp, M., Regattieri, A., Heragu, S., Eds.; Springer: Cham, Switzerland, pp. 663–686. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-92447-2_29
- Boons, F., Lüdeke-Freund, F. (2013). Business models for sustainable innovation: State-of-the-art and steps towards a research agenda. *J. Clean. Prod.*, vol. 45, pp. 9–19. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.07.007>
- Innovation Process Management in Ukraine: problems in commercialization of scientific and technical developments Part 4.4: Modeling of supply chain management based on outsourcing of logistics functions Edited by Yurii Vovk, Oleh Karyy Lviv : LLC «Rastr-7», 2018. 205–205 pp.
- Economic system developmen trends: the experience of the countries of Eastern Europe and the prospects of Ukraine. Part: General approaches to the formation of model of logistics operators in supply chains: monograph /edited by authors. – Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2018. 454–474 pp. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/econom-science>
- Saiensus M.A. (2018) Logistics as a component of a sustainable development strategy [Logistika yak skladova strategii stalogo rozvitku] *Economics and Society*. 2018. vol. 17. P. 46–50.
- Wolf, C., Seuring, S. (2010). Environmental impacts as buying criteria for third party logistical services. *Int. J. Phys. Distrib. Logist. Manag.*, vol. 40, pp. 84–102. DOI: <https://doi.org/10.1108/09600031011020377>

УДК 332.3:631.11

Федірець О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Савченко М.А.
студент
Полтавської державної аграрної академії

Заїка В.М.
студент
Полтавської державної аграрної академії

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ЧИННИК ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ

LAND MANAGEMENT AS A FACTOR IN THEIR EFFECTIVE USE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлюються проблеми управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Вони стосуються погіршення структури землеустрою та землеволодіння, зменшення родючості ґрунтів, погіршення продуктивності використання земельних ресурсів пропонується враховувати обстеження ґрунтів, складання ґрунтових карт і науково обґрунтовані рекомендації щодо використання землі, а також освоєння з урахуванням економічних та ґрунтово-кліматичних умов, сівозмін, організації їх територій. Розглянуто питання внутрішньогосподарського землеустрою сільськогосподарських підприємств. Визначено, аналіз та оцінку яких показників включає управління земельними ресурсами на підприємстві. Обґрунтовано заходи підвищення ефективності управління землекористуванням.

Ключові слова: земельні ресурси, управління земельними ресурсами, економічна ефективність, екологічна ефективність, сільськогосподарські підприємства.

АННОТАЦІЯ

В статье освещаются проблемы управления земельными ресурсами сельскохозяйственных предприятий. Они касаются ухудшения структуры землеустройства и землепользования, уменьшения плодородия почв, ухудшения продуктивности сельскохозяйственных угодий. Для повышения эффективности использования земельных ресурсов предлагается учитывать обследование почв, составление почвенных карт и научно обоснованные рекомендации по использованию земли, а также освоение с учетом экономических и почвенно-климатических условий, севооборотов, организации их территорий. Рассмотрены вопросы внутрихозяйственного землеустройства сельскохозяйственных предприятий. Определено, анализ и оценку каких показателей включает управление земельными ресурсами на предприятии. Обоснованы меры по повышению эффективности управления землепользованием.

Ключевые слова: земельные ресурсы, управление земельными ресурсами, экономическая эффективность, экологическая эффективность, сельскохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

The article deals with the problems of managing the land resources of agricultural enterprises. They concern the deterioration of the structure of land management and land tenure, the reduction of soil fertility, the deterioration of agricultural productivity. In order to increase the efficiency of land use, it is proposed to take into account soil survey, soil maps and scientifically grounded recommendations for land use, as well as development taking into account economic, soil and climatic conditions, crop rotation, organization of their territories. At the microeconomic level, land management is the activity of an enterprise aimed at creating conditions for the rational, efficient use and protection of land in order to generate profit and meet public needs. It is based on effective land use –

the search for an optimal ratio of lands and crops, rational organization of the territory, which ensure the conservation and reproduction of soil fertility, the restoration of the productivity of eroded and other degraded lands.

From an economic point of view, the land acts as a means of production, combining the properties and functions of the object and means of labor. But its role in agriculture in comparison with other branches of production is very different. If in all other branches of production it performs a passive role, it functions as the foundation of production, then in agriculture it acts as an object of labor, and as an instrument of production, through which a person grows the crops he needs. This gives grounds to consider the land in agriculture as the main means of production.

Management of land resources at the enterprise includes the analysis and evaluation of these indicators. It should be borne in mind that due to the transformation of land and the improvement of their structure, the increase (decrease) of arable land, perennial crops and reclaimed land in the total area of agricultural land, and intensive crops – in the structure of crops, increase the coefficient of reuse of land to the optimum level of the company's ability to increase production (under other identical conditions) will increase.

Land management should provide the most appropriate organizational, territorial and production conditions for rational development of the economy, the most productive use of all land, the introduction of proper crop rotation, the creation of a solid and stable forage base for livestock, effective use of agricultural machinery, obtaining high and sustainable crops at the lowest cost labor and costs per unit of output. Grounded measures to improve the efficiency of land use management.

Key words: land resources, land resources management, economic efficiency, environmental efficiency, agricultural enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У період реформування земельних відносин однією з найважливіших проблем є проблема економічного управління, використання та відтворення природних ресурсів. Зміни економічного механізму господарювання, наявність економіки ринкового типу і докорінна перебудова соціально-економічної структури суспільства торкаються земельних відносин, управління земельними ресурсами й організації раціонального їх використання, землевпорядкування і земельного кадастру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні,

методологічні, методичні аспекти та практичні розробки управління земельними ресурсами аграрних формувань з урахуванням трансформації земельних відносин, реструктуризації власності й майнових прав, різних форм організації виробництва, впровадження інновацій у виробничо-економічні бізнес-процеси висвітлено у наукових працях учених економістів-аграрників: В. Андрійчука, П. Гайдуцького, А. Даниленка, Д. Добряка, В. Зіновчука, П. Макаренка, М. Маліка, А. Мартина, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, А. Сохничка, В. Шияна та ін. Проте питання вдосконалення управління землекористуванням з урахуванням особливостей вітчизняного землеустрою, інституційних засад орендних відносин, особливостей меліоративних впливів як значних чинників відтворення земельних ресурсів потребують подальшого розроблення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні переваг та обґрунтуванні залучення в управління земельними ресурсами, організації їх удосконалення та відтворення на рівні сільськогосподарських підприємств механізмів оренди, землеустрою тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління земельними ресурсами можна розглядати на двох рівнях: макроекономічному (на рівні держави) та мікроекономічному (на рівні агропромислових підприємств).

З погляду макроекономічного рівня управління земельними ресурсами – це діяльність держави, зокрема законодавчої та виконавчої влади, що спрямована на прогнозування, планування й організацію раціонального використання земельних ресурсів та охорони земель для забезпечення добробуту населення.

Базисом управління земельними ресурсами має стати реалізація державної політики, спрямованої на високотехнологічне екологічнобезпечне землекористування, що відповідає характеру регульованої, соціально орієнтованої ринкової економіки [2, с. 14].

На мікроекономічному рівні управління земельними ресурсами – це діяльність підприємства, спрямована на створення умов раціонального, ефективного використання та охорони земель для отримання прибутку та задоволення суспільних потреб. У його основі лежить ефективне землекористування – пошук оптимального співвідношення угідь і посівних площ, раціональної організації території, які забезпечують збереження та відтворення родючості ґрунтів, відновлення продуктивності еродованих й інших деградованих земель.

Земля як об'єкт управління являє собою багатовимірне «тіло». З природно-екологічного погляду вона є матерією, фізичним тілом. Засобом виробництва вона стає лише після того, коли починає функціонувати в процесі виробництва [1, с. 205].

Іншими словами, будучи природним потенційним знаряддям виробництва, земля виступає у сільському господарстві як засіб праці тільки тоді, коли вона управляється людиною і використовується для задоволення її життєво необхідних потреб.

З економічного погляду земля виступає у ролі засобу виробництва, поєднуючи в собі властивості і функції предмета й засобу праці. Але її роль у сільському господарстві порівняно з іншими галузями виробництва дуже відмінна. Якщо в усіх інших галузях виробництва вона виконує пасивну роль, функціонує як фундамент виробництва, то у сільському господарстві вона виступає й як предмет праці, й як знаряддя виробництва, за допомогою якого людина вирощує необхідні їй культури. Це дає підстави вважати землю у сільському господарстві головним засобом виробництва.

Звичайно, як предмет і знаряддя праці виступає тільки ґрунт, який у поєднанні з широким спектром природних умов (світла, тепла, вологі, рельєфу та ін.) визначає його основну властивість – родючість [7, с. 46].

Поліпшення продуктивних властивостей землі як результат процесу управління відбувається в процесі вдосконалення земельних відносин, розвитку науково-технічного прогресу, впорядкованості процесу обробітку ґрунту і вирощування сільськогосподарських культур, урахування й використання історичного досвіду, накопиченого людством. Під впливом цих чинників не тільки зростає родючість ґрунту, а й якісно міняються його початкові властивості.

Завданням управління земельними ресурсами й організації земельної території аграрних формувань є створення найкращих господарських і виробничих умов для здійснення їхньої виробничої діяльності – ефективного використання техніки і трудових ресурсів, оперативності управління, зручності зв'язку, а також для одержання найбільшої кількості продукції з кожного гектара за найбільшої економії затрат праці і засобів на одиницю продукції та постійного підвищення родючості ґрунту.

Зокрема, управління земельними ресурсами та організація угідь на підприємстві вирішують низку питань:

- встановлення складу і площ окремих видів угідь;
- визначення обсягу і строків трансформації і поліпшення угідь;
- господарсько-цілеспрямоване розміщення угідь.

Із поняттям і завданням управління земельними ресурсами тісно пов'язане поняття внутрішньогосподарського землеустрою, який вирішує такі основні питання: розміщення виробничих підрозділів сільськогосподарського підприємства, організацію сільськогосподарських угідь, сівозмін, установа складу та співвідношення угідь, видів та кількості сівозмін, організацію території садів, виноградників, пасовищ, сіноко-

сів та ін. До розроблення проектів внутрішньогосподарського землеустрою залучаються керівники та спеціалісти господарства.

Важливою складовою частиною внутрішньогосподарського землеустрою є розміщення виробничих підрозділів господарських центрів. Під час організації виробничих і господарських центрів виділяють три основні зони: житлову, виробничу і загальногосподарську. Останні дві розміщують щодо населеного пункту нижче з підвітряного боку. У господарстві може бути один або кілька господарських центрів. Якщо їх кілька, тоді виділяють центральну садибу, яка повинна бути зв'язана з іншими центрами впорядкованими дорогами.

Ефективність системи управління земельними ресурсами на підприємстві відображає низка показників і критеріїв, які поділяються на економічні, екологічні та соціальні. Більш детально вони наведені в табл. 1.

Під час визначення кількості господарських центрів та їх розмірів слід урахувати: оперативне управління всіма виробничими процесами: місце розташування залізничних і водних станцій; потребу і забезпеченість робочою силою; скорочення витрат на управління господарством тощо. Практика свідчить, що неправильно вибрані місця для центральних садіб потребують щороку додаткових вкладень, а це призводить до збільшення собівартості сільськогосподарської продукції.

Виробничі центри, ферми (молочнотоварні, відгодівельні, репродуктивні свинарські), овочівництво закритого ґрунту, підприємства з переробки і зберігання сільськогосподарської продукції та інші підрозділи, які є трудомісткими, розміщують поблизу населених пунктів. Із цією метою ділянки землі для розміщення виробничих підрозділів потрібно вибирати з урахуванням організаційно-господарських, санітарно-

гігієнічних, будівельних і зооветеринарних вимог [8, с. 253]. Бажано також, щоб ці ділянки були компактними за формою, мали невеликий схил для стікання води, були ізольованими від населених пунктів, на необхідній віддаленості від доріг загального користування та достатньо водозабезпечені й мали можливість утилізації відходів.

Під час організації території земельного масиву аграрного підприємства одним із його елементів є організація угідь та сівозмін. Для цього необхідно визначити:

- площу й якість кожного земельного угіддя;
- заходи щодо їх поліпшення і витрати на них; склад сільськогосподарських культур, придатних для вирощування;
- види та кількість сівозмін, а також розміщення їх на території господарства.

Під час організації території сівозмін слід ураховувати загальну площу ріллі та її конфігурацію, ґрунтові відмінності, спеціалізацію, структуру посівних площ тощо. Розміщуючи поля, враховують рельєф місцевості. Проектуючи розміщення полів сівозмін, слід виходити з того, що вони повинні бути рівновеликими, не перетинатися ярами, річками тощо. Допускається відхилення від середнього розміру поля 3-5%. Проектувати поля сівозмін необхідно з урахуванням доріг, лісосмуг, меліоративних споруд та інших природних контурів, які повинні бути їхніми межами. Основні лісосмуги розміщують за довжиною полів, допоміжні – за шириною. Сівозміни розташовують: на землях середньої і сильної еродованості – ґрунтозахисні; у долинах – овочеві; біля ферм – кормові; на решті земель – польові.

Основною умовою раціонального розміщення сівозмін і організації їх території є виконання комплексу культурно-технічних, меліоративних, протиерозійних та організаційно-територіальних заходів, спрямованих на підвищення

Таблиця 1

Критерії та показники ефективності системи управління земельними ресурсами на підприємстві

Показники та критерії ефективності	
Економічна ефективність	<ul style="list-style-type: none"> – зростання ефективності землекористування за рахунок організації території; – чистий дохід, прибуток; – вартість додаткової продукції, отриманої в результаті зменшення негативної дії на землю; – вартість додаткової продукції, отриманої за рахунок розміщення культур на еколого-придатних землях; – вартість додаткової продукції, отриманої за оптимальними попередниками; – окупність витрат під час вирощування сільськогосподарських культур; – рівень ефективності використання земель
Екологічна ефективність	<ul style="list-style-type: none"> – удосконалення структури земельних угідь та посівних площ; – рівень мінералізації гумусу в ґрунті; – поліпшення якісного стану техногенно забруднених та деградованих і малопродуктивних земель; – показники розміщення сівозмін за екологічно придатними землями; – показники меліоративного стану земель; – показник стабільності ландшафту; – показник екологічної активності
Соціальна ефективність	<ul style="list-style-type: none"> – створення умов господарювання на землі для різних форм власності; – зростання заробітної плати; – поліпшення умов праці; – рівень розвитку соціальної інфраструктури; – зростання задоволення працюючих на землі, скорочення плинності кадрів та ін.

Джерело: опрацьовано авторами на основі [1; 3; 6; 7]

родючості ґрунтів і підвищення врожайності сільськогосподарських культур [4].

Для ефективного управління та правильного використання землі велике значення має проведення в сільськогосподарських підприємствах обстеження ґрунтів, складання ґрунтових карт і науково обґрунтованих рекомендацій щодо використання землі, а також освоєння з урахуванням економічних та ґрунтово-кліматичних умов, сівозмін, організації їх територій, центральних садиб, бригадних ділянок, мережі доріг, лісосмуг та ін.

На кожному аграрному підприємстві з урахуванням його конкретних умов (типів ґрунтів, їх механічного складу, конфігурації земельних ділянок, кута їх нахилу, спеціалізації виробництва тощо) необхідно розробити й упровадити систему агрономічних, зооветеринарних, технічних і організаційно-економічних заходів, що забезпечують ефективне використання земельних ресурсів. Важливе місце займають заходи, спрямовані на підвищення потенційних можливостей підприємства щодо збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з кожного гектара угідь. Такі можливості дуже залежать від рівня інтенсивності використання земельних ресурсів. Порівняльна оцінка показників інтенсивності в динаміці та в різних підприємствах дасть змогу виявити деякі напрями подальшого поліпшення використання землі [5, с. 38].

Рівень інтенсивності використання земельних ресурсів визначають за такими показниками:

- ступенем господарського використання землі, яка розраховується діленням площі сільськогосподарських угідь на всю земельну площу господарства;
- ступенем розораності, що обчислюється як частка від ділення площі ріллі і багаторічних культурних насаджень на площу сільськогосподарських угідь;
- ступенем меліорованості як відношення площі меліорованих земель (зрошуваних, осушених) до загальної площі сільськогосподарських угідь;
- питомою вагою інтенсивних культур (цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, сояшнику, зернової кукурудзи, коноплі) у загальній посівній площі підприємства;
- коефіцієнтом повторного використання землі, який визначається відношенням посівної площі разом із площею повторних посівів до посівної площі господарства.

Управління земельними ресурсами на підприємстві включає аналіз й оцінку цих показників. При цьому слід пам'ятати, що завдяки трансформації земельних угідь і вдосконаленню їх структури, підвищенню (зниженню) частки ріллі, багаторічних культурних насаджень і меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь, а інтенсивних культур – у структурі посівів, підвищенню коефіцієнта повторного використання землі до оптимальних рівнів можливості підприємства щодо збіль-

шення обсягу виробництва продукції (за інших однакових умов) зростатимуть. Але тут важливо не вийти за раціональні межі кожного з названих показників, оскільки це може призвести до погіршення використання землі, втрати її родючості. Наприклад, надмірне розорювання сільськогосподарських угідь у багатьох господарствах призвело до інтенсивного розвитку вітрової та водної ерозій з усіма відповідними негативними наслідками.

Про економічну ефективність використання землі судять на основі системи натуральних і вартісних показників. До натуральних показників відносять: урожайність сільськогосподарських культур; виробництво окремих видів тваринницької продукції на 100 га відповідних земельних угідь (продукцію скотарства і вівчарства розраховують на 100 га сільськогосподарських угідь, свинарства – на ріллю, птахівництва – на площу зернових). До вартісних показників відносять: виробництво валової продукції в порівняних цінах, товарної продукції в поточних цінах реалізації, чистої продукції і прибутку в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь [1, с. 207].

Натуральні показники характеризують продуктивність лише певної частини сільськогосподарських угідь, а вартісні – всієї їх площі. Ці дві групи показників доцільно розраховувати як на гектар фізичної площі, так і з урахуванням грошової оцінки гектара сільськогосподарських угідь, в якій відображена їхня економічна родючість. У першому випадку можна судити про фактично досягнутий рівень використання землі без урахування її якості, а в другому – об'єктивно оцінити результати господарювання.

Досягнутий у сільськогосподарських підприємствах рівень ефективності використання землі нині ще низький. У багатьох із них знижується родючість землі. Великі площі піддаються вітровій і водній ерозіям, не зменшується площа засолених і кислих ґрунтів. Тому важливо в кожному підприємстві запровадити науково обґрунтовану систему землеробства та управління земельними ресурсами, що відіграватиме вирішальну роль у підвищенні родючості ґрунтів.

Хімічний і фізичний склад ґрунту, його інші важливі характеристики визначають родючість земельних ділянок, а отже, й дохід землевласників та землекористувачів, оскільки вибір сільськогосподарських культур та їх урожайність залежать від цієї унікальної властивості головного засобу виробництва в сільському господарстві.

На дохідність аграрних підприємств також істотно впливає місцезположення земельних ділянок. Це пов'язано, по-перше, з тим, що зі збільшенням відстані між угіддями підприємств і ринком збуту сільськогосподарської продукції та ринком придбання матеріальних ресурсів транспортні витрати підприємств зростають, отже, збільшується собівартість вироблених ними товарів [7, с. 181].

Величина цих витрат залежить від стану шляхів сполучення і ступеня їх компенсації заготівельними й переробними підприємствами (організаціями), що інколи спостерігається нині, але це не змінює характеру впливу цієї закономірності. По-друге, в умовах розвинутого ринку ціни на сільськогосподарську продукцію мають тенденцію до зниження зі збільшенням відстані між центральним ринком збуту і місцем розташування аграрних підприємств. Адже на місцевих ринках попит на сільськогосподарські товари менший, аніж на центральних, а пропозиція тут відносно вища. Відповідно до дії законів ринку, це неодмінно призводить до зниження ціни.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, управління земельними ресурсами повинно забезпечити найдоцільніші організаційно-територіальні і виробничі умови для раціонального розвитку господарства, найбільш продуктивного використання всіх земельних угідь, запровадження правильних сівозмін, створення міцної й сталої кормової бази для тваринництва, ефективного використання сільськогосподарської техніки, одержання високих та сталих урожаїв за найменших затрат праці і коштів на одиницю продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Горлачук В.В., Песчанська І.М., Скороходов В.А. Земельний менеджмент : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2006. 192 с.
3. Добряк Д.С., Мартин А.Г. Землеустрій – наукова основа раціонального використання та охорони земельних ресурсів. Землеустрій і кадастр. 2006. № 1. С. 10–16.
4. Про землеустрій : Закон України від 22.05.2003 № 858–IV. URL: www.zakon.rada.gov.ua.
5. Кілочко В.М. Методологічні підходи до коригування базових показників економічної оцінки земель. *Землепорядкування*. 2002. № 1. С. 35–39.
6. Князькова Т.О. Теоретичні основи економічної оцінки земель сільськогосподарського призначення. URL: www.nbu.gov.ua
7. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : навчальний посібник. Київ : Вища школа, 2004. 415 с.
8. Транченко О.М., Шатохін А.М. Ефективність використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. *Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. Економіка*. 2012. Вип. 77. Ч. 2. С. 253–262.

REFERENCES:

1. Andriychuk V.H. (2002). *Ekonomika ahramykh pidpryemstv* [The economy of agrarian enterprises] Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
2. Horlachuk V.V., Peschans'ka I.M., Skorokhodov V.A. (2006). *Zemel'nyy menedzhment* [Land Management]. Kyiv : Professional. (in Ukrainian)
3. Dobriak, D.S. and Martyn, A.H. (2006). *Zemleustrii – nauko-va osnova ratsionalnoho vykorystannia ta okhorony zemel'nykh resursiv* [Land system is a scientific basis of rational use and protection of land resources], *Zemleustrii i kadastr*, vol. 1, pp. 10-16. (in Ukrainian)
4. *Zakon Ukrayiny* (2003). «Pro zemleustriy» [About the land system] // *Verkhovna Rada Ukrayiny; Zakon vid 22.05.2003 № 858–IV*. Available at: www.zakon.rada.gov.ua (in Ukrainian)
5. Kilocho V.M. (2002). *Metodolohichni pidkhody shchodo koryhuvannya bazovykh pokaznykiv ekonomichnoyi otsinky zemel'* [Methodological approaches to adjusting the basic indicators of economic land valuation]. *Zemlevporyadkuvannya* [Land management], vol. 1, pp. 35–39. (in Ukrainian)
6. Knyaz'kova T.O. (2016). *Teorytychni osnovy ekonomichnoyi otsinky zemel' sil'skohospodars'koho pryznachennya* [Theoretical basis of economic evaluation of agricultural land]. *Natsional'na biblioteka imeni V.I. Vernads'koho*. Available at: www.nbu.gov.ua (in Ukrainian)
7. Matsybora V.I. *Ekonomika sil'skoho hospodarstva* (2004). [Economy of agriculture]. Kyiv : High school. (in Ukrainian)
8. Tranchenko, O.M. and Shatokhin, A.M. (2012). *Efektynnist vykorystannia zemelnykh resursiv u silskohospodarskykh pidpryemstvakh Cherkaskoi oblasti* [Efficiency of land use in agricultural enterprises of Cherkasy region], *Zb. nauk. prats Umanskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*, vol. 77, part 2: *Ekonomika*, pp. 253–262. (in Ukrainian)

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331:005.95/96

Гірман А.П.
*кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин
Дніпровського університету митної справи та фінансів*

Ростовська А.Ф.
*магістр
Дніпровського університету митної справи та фінансів*

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПЛИННІСТЬ КАДРІВ

NON-MENTAL MOTIVATION OF BANKING STAFF AS FACTOR INFLUENCE ON LABOR LOSS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено висвітленню питань мотивації персоналу банку як ключового чинника підвищення ефективності праці в умовах розвитку економічної діяльності. Актуальність теми визначається необхідністю формування системи мотивації персоналу в банківській сфері, адекватної цілям і завданням стратегії розвитку банківського сектора України.

Недолік більшості систем мотивації полягає у відсутності зв'язку між змістом та змістовністю праці і потребами працівника. Це призводить до необхідності постійного впливу організації на працівника, надлишкового контролю і в кінцевому підсумку до відсутності зацікавленості працівника в одержуваному результаті.

Автори дослідили стан мотивації на прикладі конкретної банківської установи. У статті наведено інструменти мотивації банківського персоналу, висвітлено деякі форми нематеріальної мотивації працівників.

На думку авторів, якісна мотивація дасть змогу знизити рівень плинності кадрів, що зміцнить економічну безпеку банку, суттєво поліпшить якість роботи працівників, від якої безпосередньо залежать ефективність реалізації, просування банківських послуг та, своєю чергою, результативність і ефективність банківського бізнесу.

Ключові слова: мотивація, персонал, банк, контроль, цінності, система мотивації, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена освещению вопросов мотивации персонала банка как ключевого фактора повышения эффективности труда в условиях развития экономической деятельности. Актуальность темы определяется необходимостью формирования системы мотивации персонала в банковской сфере, адекватной целям и задачам стратегии развития банковского сектора Украины.

Недостаток большинства систем мотивации заключается в отсутствии связи между содержанием и содержательностью труда и потребностями работника. Это приводит к необходимости постоянного воздействия организации на работника, избыточному контролю и в конечном итоге к отсутствию заинтересованности работника в получаемом результате.

Авторы исследовали состояние мотивации на примере конкретного банковского учреждения. В статье приведены инструменты мотивации банковского персонала, освещены некоторые формы нематериальной мотивации работников.

По мнению авторов, качественная мотивация позволит снизить уровень текучести кадров, укрепит экономическую безопасность банка, существенно улучшит качество работы

сотрудников, от которой напрямую зависят эффективность реализации, продвижение банковских услуг и, в свою очередь, результативность и эффективность банковского бизнеса.

Ключевые слова: мотивация, персонал, банк, контроль, ценности, система мотивации, стратегия.

ANNOTATION

The article is devoted to the issue of motivation of bank staff as a key factor in improving the efficiency of labor in the context of economic development. The urgency of the topic is determined by the need to create a system of personnel motivation in the banking sector that is adequate to the goals and objectives of the banking sector development strategy of Ukraine.

To implement the organization's development strategy, it is necessary to combine the actions of the employees. This is possible in the presence of a clear and unambiguous idea of the staff about the goals and values of the organization and the perception of personnel of these goals and values. Usually, the attention of managers is aimed at creating incentive systems in order to form the employees the behavior necessary for better performance in the organization. The disadvantage of most of these systems lies in the lack of connection between the content and the content of work and work in the organization, on the one hand, and, on the other hand, between the goals of the organization and the needs of the worker. This leads to the need for a permanent impact of the organization on the employee, excessive control and coordination of the actions of the leaders of all hierarchical levels of management organization and, ultimately, the lack of direct employee interest in the result.

The authors have investigated the state of motivation on the example of a particular banking institution and believe that methods and forms of motivation of staff as a single system operating in a bank need to be continuously developed and improved. The article gives the tools of motivation of banking personnel, some forms of non-material motivation of employees are highlighted: the possibility to study a foreign language; setting up a flexible work schedule; introduction of spot-bonus; organization of treatment, accommodation; free legal services; insurance (life, health, etc.); provision of preferential loans; payment for teaching children, etc.

According to the authors, this will reduce the staff turnover, which will strengthen the bank's economic security, will significantly improve the quality of work of employees, on which the effectiveness of the implementation and promotion of banking services and, in turn, the efficiency and effectiveness of the banking business depends directly.

Key words: motivation, personnel, bank, control, values, system of motivation, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Останнім часом багатьом організаціям притаманна проблема плинності кадрів. У жодній організації не існує єдиної, загальної для всіх системи управління персоналом. Однак керівники майже всіх організацій стимулюють кадри на основі матеріальної та нематеріальної мотивацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у вирішення цієї проблеми зробили іноземні та вітчизняні вчені: Д. Богиня, В. Данюк, П. Армстронг, А. Колот, Е. Лоулер, А. Маслоу, Л. Портер, А. Кузнецов, Є. Тростянецька, Н. Юрчук та ін. [1–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Недолік більшості систем мотивації полягає у відсутності зв'язку між змістом і змістовністю праці й роботою в організації, з одного боку, а з іншого – між цілями організації і потребами працівника. Це призводить до необхідності постійного впливу організації на працівника, надлишкового контролю і координації дій із боку керівників усіх ієрархічних рівнів управління організації і в кінцевому підсумку до відсутності безпосередньої зацікавленості працівника в одержуваному результаті.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мотивація – це діяльність, метою якої є активізація людей, що працюють в організації, ефективніше працювати. Це визначення показує тісний взаємозв'язок управлінського й індивідуально-психологічного вмісту мотивації [4].

Під мотивацією персоналу розуміється процес спонукання кожного співробітника й усіх членів трудового колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і досягнення цілей організації [1].

Мотивація в банку – це спонукання його персоналу до цілеспрямованої діяльності шляхом впливу на потреби кожного з працівників [2]. Система матеріального та морального стимулювання спрямована на максимальне використання оцінних показників для ефективного планування й організації роботи банку, вдоско-

налення структури підрозділів, урахування індивідуальних особливостей спеціалістів, планування їхньої кар'єри, пошуку індивідуальних підходів до мотивації персоналу.

Структуру трудової мотивації банківських співробітників зображено на рис. 1.

Різні аспекти наведеної системи мають різні значущість і впливовість. Так, навчання як вид мотивації полягає у тому, щоб готувати спеціалістів для вирішення стратегічних завдань розвитку банку, орієнтувати їх на планування своєї кар'єри і фахового зростання, підвищення кваліфікації відповідно до структурних завдань, що стоять перед підрозділом. Ця діяльність спрямована на самовдосконалення, зростання та розвиток особистості.

Серед основних складників мотивації персоналу банку виділяємо визнання та владу. Це означає, що слід розпізнавати й помічати успіхи в діяльності працівників на благо банку та цінувати їхній внесок у збільшення добробуту банку. Сюди можна віднести прагнення керувати іншими, бажання до конкуренції та впливовості.

Своєю чергою, відданість як вид мотивації полягає у тому, щоб надати можливість працівникам банку побачити переваги найкращого банку, сформувані в них упевненість у соціальній захищеності. Елементом даної структури також вважають бажання у спілкуванні зі своїми колегами.

А такі складники, як індивідуальний підхід та креативність, являють собою можливість вирішувати відповідальні завдання розвитку банку, стимулювання пропозиції та ініціативи, спрямованих на вдосконалення банківських технологій і продуктів, формування почуття гордості за свої досягнення.

Також сюди відносять бажання співробітників банку бути креативним співробітником, відкритим для нових ідей [5].

Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання для задоволення потреб працівників банки використовують передусім дві групи методів мотивації: матеріальну та нематеріальну. До найбільш поширених матеріальних методів мотивації належать заробітні платня, премії та надбавки. До нематеріальних належать кар'єрне зростання, самоствердження, розвиток професійних навичок, визнання тощо [1] (табл. 1).



Рис. 1. Структура системи мотивації співробітників банку [5]

Таблиця 1

Інструменти мотивації банківського персоналу [3]

Завдання, що виконуються персоналом банку	Основні інструменти мотивації:	
	матеріальної мотивації	нематеріальної мотивації
Забезпечення виникнення мотиву до виконання завдань	Штрафи Погодинна заробітна плата, підрядна заробітна плата, пільги	Публічне покарання, звинувачення, усна подяка, стандартизація діяльності. Підвищення (пониження) у посаді, навчання за рахунок банку, атестація
Забезпечення досягнення завдань фінансової діяльності банку	Премії, пакет акцій, проценти, комісійні	Нагорода, емоційна підтримка
Забезпечення використання більш ефективного способу стратегічного фінансового управління	Додаткові премії; бонуси, участь у прибутку банку	Переведення на більш високооплачувану посаду, емоційна підтримка

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок, що жоден з інструментів трудової мотивації не може використовуватися окремо від інших, саме тому виникає необхідність постійно розробляти нові інструменти мотивації, ефективність дії яких перевищувала б ефективність наявних.

Аналіз стану мотивації в «Райффайзен Банк Аваль» указує на те, що компанія прагне до розвитку та застосування мотивації банківського персоналу. Керівники спрямовують свою діяльність на усунення проблем мотивації.

На кінець 2017 р. середня чисельність працівників становила 9 482 особи, які є запорукою сталого розвитку фінансової установи.

Заробітна плата співробітників «Райффайзен Банк Аваль» має як грошову (матеріальну), так і негрошову (нематеріальну) форму. При цьому основна роль у стимулюванні належить саме грошовій мотивації, основними видами якої є заробітна плата, різного роду доплати, надбавки та ін.

У банку діє грейдингова система оплати праці, яка забезпечує прозорість кар'єрних перспектив для кожного працівника.

Аналіз фонду оплати праці персоналу «Райффайзен Банк Аваль» за 2015–2017 рр. наведено в табл. 2.

Згідно з даними табл. 2, «Райффайзен Банк Аваль» за 2015–2017 рр. збільшив загальний обсяг фонду оплати праці на 26,7%, що оцінюється позитивно. Витрати на основну заробітну плату виросли на 34,6%.

У 2017 р. виплати премії персоналу банку порівняно з 2015 р. зменшилися на 36,7%. Але, незважаючи на це, бонусні винагороди та опціони (щомісячні, щоквартальні) мають тенденцію до збільшення на 13,6%.

Загалом у «Райффайзен Банк Аваль» показники витрат на оплату праці за аналізований період збільшилися на 325 238,0 тис. грн., що є стимулом для зростання темпів надання банківських послуг, поліпшення їхньої якості та підвищення прибутку банку.

Разом із тим банківська установа застосовує методи нематеріальної мотивації працівників (табл. 3).

Мотивація персоналу щодо навчання у «Райффайзен Банк Аваль» має на меті створення системи внутрішніх спонукань, спрямованих на підвищення співробітниками їхнього фахового рівня. Так, на базі відділу навчання та розвитку персоналу департаменту персоналу «Райффайзен Банк Аваль» продовжує діяти навчальний центр, який надає можливість кожному працівнику банку отримувати

Таблиця 2

Структура і динаміка фонду оплати праці персоналу «Райффайзен Банк Аваль» у 2015–2017 рр., тис. грн.

Назва показників	2015		2016		2017		Відхилення 2017 р. до 2015 р.	
	всього, тис. грн.	питома вага, %	всього, тис. грн.	питома вага, %	всього, тис. грн.	питома вага, %	абсол., +/-	відн., %
Фонд оплати праці, усього	1 034 824	100	1 313 630	100	1 411 758	100	376 934	26,7
у тому числі:								
Фонд основної заробітної плати	736 794,7	71,2	1 022 004,1	77,8	1 126 582,8	79,8	389 788,1	34,6
Фонд додаткової заробітної плати	298 029,3	28,8	291 625,9	22,2	285 175,2	20,2	-12 854,1	- 4,3
у тому числі:								
премії	113 830,6	11,0	97 208,6	7,4	71 999,7	5,1	-41 830,9	-36,7
бонусні винагороди та опціони	184 198,7	17,8	194 417,3	14,8	213 175,5	15,1	28 976,8	13,6

Джерело: розроблено авторами за результатами дослідження

Таблиця 3

Характеристика форм нематеріальної мотивації працівників «Райффайзен Банк Аваль»

Назва форми	Характеристика
Корпоративно-системні	Стимулювання вільним часом, навчанням і кар'єрним просуванням; корпоративна культура, корпоративні заходи, формування позитивного зовнішнього іміджу організації і т. п.
Соціально-психологічні	Загальне визнання; подарунки за високі результати роботи і творчі досягнення, можливість безпосередньо звертатися до керівництва; створення комфортних умов праці; нагородження дипломами та грамотами; присудження почесних звань («Найкращий працівник»); поліпшення психологічного клімату в колективі; взаємодопомога, згуртування колективу на основі емоційного зближення
Соціально-побутові	Подарунки на свята і до днів народження та ювілеїв; внесення записів досягнень у трудову книжку

Джерело: розроблено авторами за результатами дослідження

знання, що відповідають потребам бізнесу та індивідуальному розвитку. Всі підходи й програми з навчання та розвитку персоналу розробляються й упроваджуються відповідно до стандартів «Райффайзен Банк Інтернаціональ».

Загалом у 2017 р. понад 3 670 працівників банку взяли участь у внутрішніх та зовнішніх навчальних та розвиваючих заходах, це на 80,4% більше, ніж у 2015 р. (рис. 2).

Усього проведено 21 захід із навчання за програмою PI School (233 учасники); за темою «Стандарти якості в касі» – 45 заходів/611 учасників; «Стандарти якості PI» – 25 заходів/317 учасників; проведено 11 опитувань, якими охоплено 890 учасників. Створено 37 нових електронних курсів. Проведено 104 вебінари для 1 603 працівників роздрібного бізнесу, організовано два заходи Business Time для 266 учасників.

Пріоритетним напрямом у навчанні працівників залишаються тренінги та розвиваючі заходи.

Розвиток кар'єри працівників банку знаходиться у прямій залежності від результатів тестування персоналу, трудового стажу та наявних вакансій. Службове переміщення та підвищення у посаді працівників здійснюється згідно з кваліфікаційними характеристиками службових посад, а також із планом розвитку ділової кар'єри та здобутим освітньо-кваліфікаційним рівнем працівника.

Незважаючи на позитивні результати розвитку персоналу «Райффайзен Банк Аваль», доречно відзначити такі недоліки: відсутність системи адаптації нових працівників; надання можливості вивчати іноземну мову згідно з посадовими обов'язками працівника; встановлення гнучкого графіку роботи.

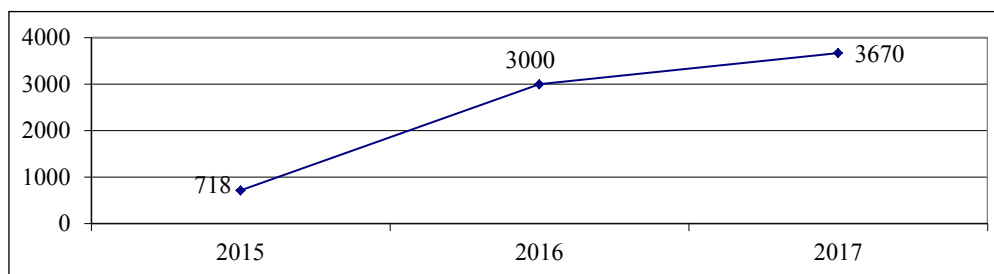


Рис. 2. Динаміка кількості персоналу «Райффайзен Банк Аваль», які взяли участь у внутрішніх та зовнішніх навчальних та розвиваючих заходах у 2015–2017 рр., осіб
Джерело: розроблено авторами за результатами дослідження

Таблиця 4

Показники руху та завантаженості персоналу «Райффайзен Банк Аваль» у 2015–2017 рр., осіб

Показники	2015	2016	2017	Відхилення 2017 р. до 2015 р.	
				абсол., +/-	відн., %
Середня кількість працівників	12690	10764	9482	- 3208	- 25,3
Прийнято працівників	534	647	482	- 52	- 9,7
Вибуло працівників	745	2573	1764	+ 1019	+ 57,8
у тому числі:	-	-	-	-	-
- за власним бажанням	745	2573	1764	+ 1019	+ 57,8
- за порушення дисципліни	-	-	-	-	-
Коефіцієнт прийняття кадрів	0,04	0,06	0,05	+ 0,01	-
Коефіцієнт вибуття кадрів	0,06	0,24	0,17	0,11	-
Коефіцієнт плинності кадрів	0,04	0,06	0,05	+ 0,01	-

Джерело: розроблено авторами за результатами дослідження

Ефективність реалізації кадрової політики та кадрової стратегії «Райффайзен Банк Аваль» узагальнюється у показниках руху та завантаженості персоналу, які наведено в табл. 4.

За даними табл. 4 можемо стверджувати, що коефіцієнт обороту по прийому персоналу «Райффайзен Банк Аваль» у 2017 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 0,01 в. п., що характеризує збільшення питомої ваги прийнятих у банк працівників протягом досліджуваного періоду у середньообліковій чисельності персоналу.

Коефіцієнт обороту з вибуття у 2017 р. порівняно з 2015 р. зріс на 0,11 в. п. Найбільшу кількість персоналу підприємства було звільнено у 2015 р. – 23,9% від загальної кількості персоналу. Це відбулося внаслідок оптимізації та автоматизації надання банківських послуг. Незважаючи на це, адміністрацією були вжиті необхідні заходи щодо попередження соціальної напруженості та забезпечення виконання всіх вимог чинного законодавства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений аналіз свідчить, що, незважаючи на те що керівництво «Райффайзен Банк Аваль» значну увагу приділяє мотивації персоналу, у банку спостерігається скорочення персоналу на 23,5%. Це пов'язано з невідповідністю винагороди та очікувань молодшого банківського персоналу. Але можливості зростання матеріальної винагороди сьогодні обмежені, тому зростає значення нематеріальної мотивації, а саме: надання можливості вивчати іноземну мову згідно з посадовими обов'язками працівника; встановлення гнучкого графіку роботи; введення спот-преміювання, тобто одноразової винагороди за конкретне досягнення; організація лікування, проживання; безплатні юридичні послуги; страхування (життя, здоров'я тощо); оплата придбання житла, машин і т. ін. або надання пільгових позик для цього; оплата навчання дітей та ін. Це дасть змогу знизити рівень плинності кадрів, що зміцнить економічну безпеку банку, суттєво поліпшить якість роботи працівників, безпосередньо від якої залежать ефективність реалізації, просування

банківських послуг та, своєю чергою, результативність і ефективність банківського бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тростянецька Є.В., Гупалюк Г.Ю. Удосконалення мотивації праці в системі управління підприємством. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2016. № 4(57). С. 73–83.
2. Кузнецов А.М. Концептуальні підходи до організації трудової мотивації персоналу банку. *Вісник ОНУ ім. Мечникова*. 2014. Вип. 3–4. С. 49–53.
3. Кузнецова І.О., Кузнецов А.М. Науково-методичні засади формування системи трудової мотивації персоналу. *Регіональна економіка та управління Східноукраїнського інституту економіки та управління*. 2015. № 3. С. 94–97.
4. Юрчук Н.П., Захарчук Д.В. Мотивація персоналу в системі управління банком. *Агросвіт*. 2018. № 9. С. 64–70.
5. Посмітна М.В. Проблеми трудової мотивації співробітників банку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 2(45). С. 286–289.

REFERENCES:

6. Trostjanec'ka Є.V. (2016). Udoskonalennja motivacii praciv sistemj upravlinnja pidpriemstvom [Improvement of labor motivation in the enterprise management system] / E.V. Trostjanec'ka, G.Ju. Gupaljuk. // *Rozvitok metodiv upravlinnja ta gospodarjuvannja na transporti*, no. 4, pp. 73–83.
7. Kuznecov A.M. (2014). Konceptual'ni pidhodi do organizacii trudovoi motivacii personalu banku [Conceptual approaches to organization of labor motivation of bank staff] / A.M. Kuznecov // *Visnik ONU im. Mechnikova*, Vol. 3-4, pp. 49–53.
8. Kuznecova I.O. (2015). Naukovo-metodichni zasady formuvannja sistemi trudovoi motivacii personalu [Scientific and methodical principles of forming a system of labor motivation of personnel] / I.O. Kuznecova, A.M. Kuznecov // *Regional'na ekonomika ta upravlinnja Shidnoukrajins'kogo institutu ekonomiki ta upravlinnj*, no. 3, pp. 94–97.
9. Jurcuk N.P. (2018). Motivacija personalu v sistemj upravlinnja banku [Motivation of the personnel in the bank management system] / N.P. Jurcuk, D.V. Zaharchuk // *AGROSVIT*, no. 9, pp. 64–70.
10. Posmitna M.V. (2012). Problemi trudovoi motivacii spivrobotnikiv banku [Problems of labor motivation of bank employees] / M.V. Posmitna // *Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen'*, Vol. 2(45), pp. 286–289.

UDC 331.556.4

Levchuk K.O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Dniprovsk State Technical University***INTELLECTUAL MIGRATION: PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION****ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ****ANNOTATION**

The key to the constant development of each modern country lies in its economic potential, which is provided not only by useful minerals, extensive infrastructure but also by human resources. Migration processes are spreading under the conditions of the development of international economic relations. Intellectual labour migration is a characteristic component of these processes. Under this statement, we will understand the migration of highly skilled professionals, in particular scientists, in order to obtain a permanent residence or contractual employment. In this article, we analysed the essence and specificity of intellectual migration, its place and role in general migration processes. We also considered the reasons for intellectual labour migration, outlined the positive and negative consequences of this process. In addition, the ways of forming an effective balanced migration state policy were proposed.

Key words: intellectual migration, competition, migration, threats, losses.

АНОТАЦІЯ

Запорука сталого розвитку кожної сучасної країни полягає в економічному потенціалі, який забезпечується не лише корисними копалинами, розгалуженою інфраструктурою, а й людськими ресурсами. Сьогодні економічний розвиток країни та рівень добробуту її громадян все більшою мірою визначають інтелектуальні ресурси. В умовах розвитку міжнародних економічних відносин поширюються міграційні процеси, характерною складовою яких є інтелектуальна трудова міграція. Під цим поняттям розуміємо міграцію висококваліфікованих фахівців, зокрема науковців, з метою отримання постійного місця проживання або роботи за контрактом. У статті досліджено міграцію цих фахівців із України. Хоча явище «відпливу умів» характерно для всіх країн в тій чи іншій мірі, Україна є одним із найбільших донорів висококваліфікованих та високодосвідчених фахівців. Все це стримує науково-технічний прогрес та економічний розвиток нашої держави. В статті було проаналізовано сутність та специфіку інтелектуальної міграції, її місце і роль у загальних міграційних процесах. Крім того, розглянуті причини цього явища, окреслені позитивні та негативні наслідки міграційних процесів фахівців із вищою освітою. Наука є найефективнішою сферою капіталовкладень, бо прибуток від капіталовкладень в неї набагато вище прибутку інших галузей і може досягати близько 200%. Незважаючи на те, що економічно розвинені країни заохочують та всіляко приваблюють фахівців із вищою освітою, особливо математиків, фізиків та біологів, рівень «відпливу інтелекту» із України – один із найвищих у світі. Лише за останнє десятиліття кількість науковців скоротилася втричі. Однією із причин виїзду за кордон є не лише вища оплата за свою працю, а й більші можливості для творчості та саморозвитку. На завершення в цій статті були запропоновані шляхи формування ефективної збалансованої міграційної політики з боку держави, бо без створення гарантій гідного життя вчених, підтримки висококваліфікованих фахівців і обдарованої молоді та підняття престижу наукової і інтелектуальної праці явище «відпливу умів» не можливо зупинити.

Ключові слова: інтелектуальна еміграція, конкурентна боротьба, міграційні процеси, загрози, збитки.

АННОТАЦИЯ

Залог устойчивого развития каждой современной страны заключается в экономическом потенциале, который обеспечивается не только полезными ископаемыми, разветвленной

инфраструктурой, но и человеческими ресурсами. В условиях развития международных экономических отношений распространяются миграционные процессы, характерной составляющей которых является интеллектуальная трудовая миграция. Под этим понятием понимаем миграцию высококвалифицированных специалистов, в частности научных работников, с целью получения постоянного местожительства или работы по контракту. В статье проанализирована сущность и специфика интеллектуальной миграции, ее место и роль, в общих миграционных процессах. Рассмотрены причины интеллектуальной трудовой миграции, очерчены позитивные и негативные последствия этого процесса. Кроме этого были предложены пути формирования эффективной сбалансированной миграционной политики со стороны государства.

Ключевые слова: интеллектуальная эмиграция, конкурентная борьба, миграционные процессы, угрозы, убытки.

Problem setting. International labour migration is becoming a global problem. As a part of migration flow study, the role of the research of migration phenomenon of highly qualified specialists is increased, because as we know, without the development of science, we can't talk about the innovative development of the state's economy as a whole. Scientist R. Florida, who explored the peculiarities of the innovative development of certain regions of the United States, arrived at the conclusion that only those states that had enough representatives of the "creative class," the core of which are researchers and engineers, have prospects of intensive innovation development. The states with uncomfortable conditions for the life and work of these categories of people are rapidly losing their potential and the pace of economic renewal, and thus the chances to survive in stiff competition [1; 2; 6]. According to the Global Competitiveness Index, published by the World Economic Forum in 2017, Ukraine occupies the 81st place among 137 countries [6]. According to experts, the most problematic factors for doing business in Ukraine are lack of educated labour and insufficient potential for innovations, as well as inflation and corruption. As we know, the birth of innovations take place in research institutes, universities, laboratories, and other places, which not only create new knowledge, conduct research and development but also ensure their implementation in practice. Thus, the study of the intellectual migration process is very relevant because this process deprives the country of perspective and talented researchers and, therefore, slows down the pace of development of individual sectors of the economy, education, and the state as a whole.

Analysis of recent researches and publications. To the development of methodology and methods of study of labour migration are devoted some works of such domestic and foreign scientists as J. Simon, S. Castles, M. Toffler, B. Ghosh, R. Appleyard, S. Bandura, O. Bugrova, O. Gladun, E. Lybanova, O. Malinovskaya, S. Melnik, and others. The essence and specificity of intellectual migration, its place and role in the overall migration processes are highlighted in the articles of V. Bakirov, O. Ikonnikova, M. Isakov, A. Kamensky, and others. Thus, both in foreign and domestic literature, the considerable experience of studying labour migration problems are accumulated.

The purpose of the research is to analyse the intellectual migration in Ukraine, search for ways to reduce it and create the appropriate conditions for the development of Ukraine's intellectual potential.

Presentation of the main research material. The key to the sustainable development of each modern country lies in the economic potential, which is provided not only by useful minerals, extensive infrastructure but also by human resources.

Migration processes are spreading under the conditions of the development of international economic relations, the characteristic component of which is intellectual labour migration. Speaking about this kind of migration, economists use the term "outflow of intelligence" or "brain drain." If we use this term, we mean the emigration of highly skilled professionals, in particular, scientists, who intend to get a permanent residence or work by a contract, that is, irreversible or long-term emigration of scientists and highly skilled specialists.

Intellectual migration can be observed in almost all countries. Especially it can be seen in such countries where the demand for specialists with higher education is less than their supply. The processes of "brain drain" are observed in some western European countries such as Ukraine, Poland, and others. The arrival of scholars from Europe to the USA is due not to economic factors but to the possibility of self-realization.

In the National Academy of Sciences in the USA, we can see approximately 23% of emigrants and one-third of them among the Nobel Prize winners. The migration policy of many developed countries is based on the principles of encouraging and attracting migrants because creative and intelligent people determine the competitiveness of the economic system and is a key resource for the country's development. These countries care not only for the growth and qualitative growth of highly skilled professionals but also create laboratories, research centres, invest in scientific institutions. The country that accepts one average scientist of humanities saves 230 thousand dollars, an engineer – 253 thousand dollars, a doctor – 646 thousand dollars. Besides, this country increases the competitiveness of the national producer by reducing labour costs, increases domes-

tic demand for goods and services, saves money for training of these specialists, and has other advantages which renew its labour resources.

According to unofficial data, approximately 7 million Ukrainians are employed abroad in various spheres. According to the data of the State Statistics Service of Ukraine, this figure is significantly lower, every year from 1 to 4 million Ukrainians work abroad. Today more than 30% of Ukrainian scientists are working for the development of the economy of foreign countries [4].

To be honest, not all scholars who leave their country work in the scientific sphere. Statistics show that only one-fifth of the intellectual migrants work within their specialty and this is usually the most skilled professionals who have already known for their works and developments.

The indicator of the economic saturation of scientific personnel in Ukraine is 6 people per 1,000 of the economically active population, which exceeds the threshold value by only one point. In Lithuania and Hungary, this indicator compiles 12, in Poland – 8, in EU – 15.5 [2; 3; 6].

Highly developed world states have approached to the formation of the economic system through the development of an intellectual product with advanced intelligence, analytical skills, ability to respond timely to actual world trends of development, with a high level of self-organization, self-control, and morality. The intellectual person itself determines the competitiveness of economic systems, is the basis of the nations' wealth and a key resource for their development. The ability of the economy to create and effectively use a highly developed personality increasingly determines the economic development of the country and the well-being of its citizens. Science is the most effective area of investment. In world practice, it is assumed that the return on investment in it is 100-200% and much higher than the profit of other industries. According to foreign economists, if we invest 1 dollar in science we will get a profit of 4-7 dollars per year. The efficiency of science is also high in Ukraine. If we spend 1 hryvnia on research and development we will get a profit of 3-8 hryvnias.

According to statistics in Ukraine in recent years (2010–2016), the number of employed in science and scientific services as a whole has decreased from 182484 thousand to 97912 thousand people. The category of researchers has decreased by 70050 thousand people, technicians – by 10113 thousand people, supporting personnel – 4409 thousand people (Table 1) [4].

The staff formation of Ukrainian science takes place contrary to global trends. If the number of scientists has increased by 20% in the world in recent years, then in Ukraine only in 2015 at the Academy of Sciences 2730 people, including 95 – doctors of science and 511 – candidates of science were dismissed. In addition, domestic science loses a lot of money and time because in order to prepare a skilled worker it takes 1-2 years, for

Table 1

**Number of employees of scientific organizations according to personnel categories
(number of people)**

	Number of employees – total	Including				
		Those of them who have a scientific degree		researches	engineers	supporting personnel
		Doctors of Science	Ph.D. (Candidate of Science)			
2010	182484	11974	46685	133744	20113	28627
2011	175330	11677	46321	130403	17260	27667
2012	164340	11172	42050	122106	15509	26725
2013	155386	11155	41196	115806	14209	25371
2014	136123	9983	37082	101440	12299	22384
2015	122504	9571	32849	90249	11178	21077
2016	97912	7091	20208	63694	10000	24218

a teacher or engineer – up to 4-5 years, and for the preparation of a full-time researcher it takes much longer time. It takes about 10 years to prepare a candidate of sciences, 15 and more years for doctors of sciences [5; 6; 8].

Since 1991 the level of intellectual migration from Ukraine has become increasingly threatening, the number of scientists has decreased by three times in our country. From 2005 to 2015, the number of scientific institutions in Ukraine declined by 50%, as well as the science-intensive Gross Domestic Product. This is the lowest indicator in Europe. In recent years, Ukraine has lost more than 20 thousand young researchers [1; 3; 8].

The level of “outflow of intelligence” from Ukraine is one of the biggest in the world. The most talented and promising young scientists leave our country. For the last five years among the scientists who have left Ukraine for a permanent residence abroad were biologists, physicists, and mathematicians. In other words, the specialists who in many respects might determine the innovation development of the country. Besides, within Ukraine, a significant proportion of young scientists cease scientific activities and choose other segments of the economy of the country, which also determines the need for reforms in this area. Contrary to world trends, when advanced countries attract and motivate young scholars in every way, Ukraine loses these specialists, as well as the opportunity of an innovative breakthrough [6].

Intellectual migration is caused by the same factors as the migration of unskilled labour, among which we can name economic, political, and social factors. The main cause of intellectual migration in Ukraine is the deep-seated crisis of domestic science, which is connected with the reduction of internal expenses on research and development; insufficient material and technical support of the research process; low material and moral assessment of the work of scientists; low level of scientific and informational support for theoretical research and development; lack of modern scientific equipment, the vulnerability

of property rights to the product of intellectual labour etc. [1; 2; 8].

Intelligent labour human resources go beyond national borders not only in search of higher material rewards for their work but also in search of better-equipped laboratories, more comfortable living conditions, more rights and political freedom and better opportunities for creativity and self-development [2].

Political reasons are equally important, which include the crisis of political power, political instability, human rights violations, the intensification of inter-ethnic relations etc.

After receiving Ukraine’s independence, the recipients of intellectual migration were the nearest neighbouring countries: Russia and Poland, but at present, the geographical directions have considerably expanded. The USA, Germany, Israel, Canada, Russia, and Poland are the main target countries for foreign migration of highly skilled personnel [4].

Conclusions. Thus, it is necessary to ensure the adoption of a state program to increase the prestige of scientific and intellectual work, innovative culture of society. Creating a guarantee of a worthy life of scientists, it is advisable to provide targeted support for domestic scholars of high qualification, talented young people through a flexible system of additional payments, assignments for internships in prestigious higher educational institutions or research centres in Europe and the world, differentiated state scholarships, facilitation of the exchange of experience etc. It is also needed to implement the legislation on intellectual property protection, to improve the system of pension provision of scientific and scientific-pedagogical personnel, which will promote the increase of the social status of a scientist. The system of state regulation of the development of scientific sphere must also be improved, it is necessary to create a positive image of science among young people. It is also important to define the scientific areas that are most affected by the “outflow of intelligence” and are particu-

larly significant in terms of national interests. For that purpose, it is advisable to initiate the development and adoption of the National Program of Support for Specialists who have received higher education in a top-priority specialty with the aim of demotivating their departure abroad or employment not on their specialty.

REFERENCES:

1. Karpachova N.I. Svitova problema mihratsii vysokokvalifikovanoi robochoi syly ta vidtik intelektu z Ukrainy / N.I. Karpachova // Bezpeka zhyttiedialnosti. – 2007. – № 10. – С. 15–19.
2. Kapitan V. Trudova mihratsiia yak aspekt problemy zainiatosti v Ukraini / V. Kapitan // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia. – 2012. – Vyp. 32. – С. 474–481.
3. Mihratsiia v Ukraini: fakty i tsyfy. – K., 2016. – 31 s. – Rezhym dostupu: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
4. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Parkhomenko N.M. Problema mihratsii intelektualnoi elity Ukrainy / N.M. Parkhomenko // Ukrainoznavchyi almanakh. – 2013. – Vyp. 14. – С. 265–267.
6. Horda M.V. Intelektualna mihratsiia: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia v Ukraini / M.V. Horda, H.O. Zelinska // Molodyi vchenyi. – 2017 r. – Vyp. № 3(43). – С. 607–612.
7. Nikolaievskiy V.M. Intelektualna mihratsiia: prychny, naslidky, vyklyky / V.M. Nikolaievskiy, V.V. Omelchenko // Visnyk KhNU im. V.N. Karazina «Sotsiologichni doslidzhennia suchasnoho suspilstva: metodolohiia, teoriia, metody». – 2006. – № 723. – С. 140–147.
8. Omelianenko V.A. Mizhnarodni protsesy intelektualnoi mihratsii v konteksti hlobalnykh innovatsiinykh tendentsii [Elektronnyi resurs] / V.A. Omelianenko, K.M. Kulinich. – Rezhym dostupu: http://asconf.com/eng/archive_view/103

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпачова Н.І. Світова проблема міграції висококваліфікованої робочої сили та відтік інтелекту з України / Н.І. Карпачова // Безпека життєдіяльності. – 2007. – № 10. – С. 15–19.
2. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 474–481.
3. Міграція в Україні: факти і цифри. – К., 2016. – 31 с. – Режим доступу: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Пархоменко Н.М. Проблема міграції інтелектуальної еліти України / Н.М. Пархоменко // Українознавчий альманах. – 2013. – Вип. 14. – С. 265–267.
6. Горда М.В. Інтелектуальна міграція: проблеми та шляхи їх вирішення в Україні / М.В.Горда, Г.О.Зелінська // Молодий вчений. – 2017 р. – Вип. № 3(43). – С. 607–612.
7. Ніколаєвський В.М. Інтелектуальна міграція: причини, наслідки, виклики/ В.М. Ніколаєвський, В.В. Омельченко// Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи». – 2006. – № 723. – С.140–147.
8. Омеляненко В.А. Міжнародні процеси інтелектуальної міграції в контексті глобальних інноваційних тенденцій [Електронний ресурс] / В.А. Омеляненко, К.М.Кулініч. – Режим доступу: http://asconf.com/eng/archive_view/103

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339 743

Грубінка І.І.
кандидат економічних наук, викладач
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Мукачівський аграрний коледж»

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ

THE FACTORS OF THE FORMATION OF THE EXCHANGE RATE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність валютного курсу та його види. Наведено чинники формування ринкового валютного курсу в Україні. Досліджено взаємозв'язок валютного курсу та таких макроекономічних показників, як торговельний баланс, експорт, імпорт, золотовалютний резерв, державний борг та ін. Проаналізовано основні чинники впливу на пропозицію і попит валюти на валютному ринку. Визначено основні чинники девальвації національної грошової одиниці та необхідність формування ринкового курсу для забезпечення сталого розвитку економіки. Досліджено динаміку вказаних макроекономічних показників і вплив на неї валютного курсу, зокрема структуру експортно-імпортних операцій країни. На підставі проведеного дослідження обґрунтовано висновки щодо заходів, які необхідні для проведення валютної стабілізації.

Ключові слова: валютний курс, експорт, імпорт, державний борг, золотовалютні резерви, прямі іноземні інвестиції, валютна інтервенція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность валютного курса и его виды. Приведены факторы формирования рыночного валютного курса в Украине. Исследована взаимосвязь валютного курса и таких макроэкономических показателей, как торговый баланс, экспорт, импорт, золотовалютный резерв, государственный долг и др. Проанализированы основные факторы влияния на предложение и спрос валюты на валютном рынке. Определены основные факторы девальвации национальной денежной единицы и необходимость формирования рыночного курса для обеспечения устойчивого развития экономики. Исследованы динамика указанных макроэкономических показателей и влияние на нее валютного курса, в частности структура экспортно-импортных операций страны. На основании проведенного исследования обоснованы выводы относительно мер, необходимых для проведения валютной стабилизации.

Ключевые слова: валютный курс, экспорт, импорт, государственный долг, золотовалютные резервы, прямые иностранные инвестиции, валютная интервенция.

ANNOTATION

The formation of the exchange rate is one of the most important aspects of the country's financial policy. Accordingly, without studying the factors influencing its formation, it is impossible to determine the measures that should ensure an effective monetary policy. The purpose of the article is to show the mutual influence between macroeconomic indicators and the exchange rate, in particular, to analyze the economic and market mechanisms on the basis of which it is formed. Understanding such mechanisms and their development is the basis for the formation of a monetary policy aimed at a long-term perspective. The formation of an effective market economy type is impossible without such process. Since the development of market relations in the country requires a transition from the operational regulation of the currency cube to long-term planning and forecasting. It is established that the main factor

of currency stabilization and positive dynamics of the exchange rate in the future are structural and sectoral changes in the economy, which should ensure the growth of output of high value-added products, make partial import substitution and increase foreign exchange earnings and foreign investments in the economy as the main the factor of supply of currency in the currency market. The article discusses the essence of the exchange rate and its types. The factors of formation of a market exchange rate in Ukraine are presented. The interrelation of the exchange rate and the macroeconomic indicators such as trade balance, export, import, gold and foreign exchange reserves, state debt and others are investigated. The main factors influencing the supply and demand of currency in the foreign exchange market are analyzed. The main factors of devaluation of the national monetary unit and the need to form a market course for sustainable economic development are determined. The dynamics of the indicated macroeconomic indicators and the effect on it of the exchange rate, in particular, the structure of export-import operations of the country, are explored. Based on the research, the conclusions were grounded on the measures necessary for currency stabilization.

Key words: exchange rate, export, import, state debt, gold and foreign exchange reserves, foreign direct investment, currency intervention.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливою частиною сучасної фінансової політики країни є валютна політика, головним завданням якої є формування валютного курсу. Тому актуальним є дослідження впливу валютного курсу на економічний розвиток країни, її макроекономічні показники для реалізації ефективної валютної стратегії та здійснення довгострокового валютного планування та прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню економічної сутності валютного курсу і чинників, що впливають на його формування, присвячено праці таких учених, як О. Бореславська [1], О. Дзюблик [2], Ф. Журавка [3], С. Лучковська [3], В. Стельмах, О. Шпенюк [5], В. Юрчишин [6] та ін. У них висвітлювалися окремі аспекти функціонування валютного ринку і механізмів валютного регулювання та прогнозування, аналізувалися різні види валютних режимів та роль валютного курсу в економічній системі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. З огляду на суттєвий інтерес до цього питання з боку науковців, його актуальність та велику кількість праць, питання впливу валютного курсу на макроекономічні процеси в країні та заходів щодо довгострокової валютної стабілізації на ринкових засадах потребує подальших досліджень.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз впливу валютного курсу на макроекономічний розвиток країни та причин валютної нестабільності та девальвації в Україні.

Валютний курс є одним з головних макроекономічних показників, важливим інструментом економічного розвитку і разом з тим індикатором стану економіки країни. Формування валютного курсу є компетенцією вищих органів влади країни, в тому числі і виборних, ця компетенція реалізується через діяльність центрального банку в його валютній політиці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як відомо, розрізняють декілька видів валютних курсів, зокрема ринковий (він же вільний), регульований і фіксований. Переважна більшість ринкових економік світу використовує вільний валютний курс, що формується під впливом попиту і позиції на валютному ринку.

Визначаючи офіційний валютний курс, країни ринкової економіки орієнтуються насамперед на стан валютного ринку і курс національної грошової одиниці, сформований на ньому.

На формування такого курсу впливають попит і пропозиція валюти. Попит, своєю чергою, формують такі основні учасники валютного ринку:

- імпортери – валюти купуються ними для можливості придбання товарів за кордоном;
- міжнародні позичальники (у т. ч. держава) для погашення позик, отриманих у валюті;
- бенефіціари інвестиційних операцій для виведення капіталу і прибутків, отриманих в Україні;
- внутрішні позичальники, які брали валютні кредити;
- населення для здійснення заощаджень та ін.

Своєю чергою, пропозиція валюти формується:

- експортерами, що отримують валютну виручку за кордоном і ввозять її в Україну;
- закордонними інвесторами, які для здійснення інвестицій використовують валютний ресурс;
- населенням, яке тимчасово працює за кордоном, та іншими суб'єктами.

На валютному ринку всі ці суб'єкти формують курс валюти, відповідно визначаючи його коливання, для унеможливлення різких коливань НБУ проводить валютні інтервенції, продаючи (найчастіше) або купуючи валюти залежно від ринкової кон'юнктури. Таким чином, він реалізує свою основну місію – забезпечення купівельної спроможності національної грошової одиниці.

Тобто валютний курс залежить від певних макроекономічних показників, що його визначають, головними постачальниками і покупцями валюти в країні є експортери й імпортери, торговельний баланс показує, як на валютний ринок впливають ці суб'єкти. Зрозуміло, що економіка, яка розвивається, повинна більше продавати за

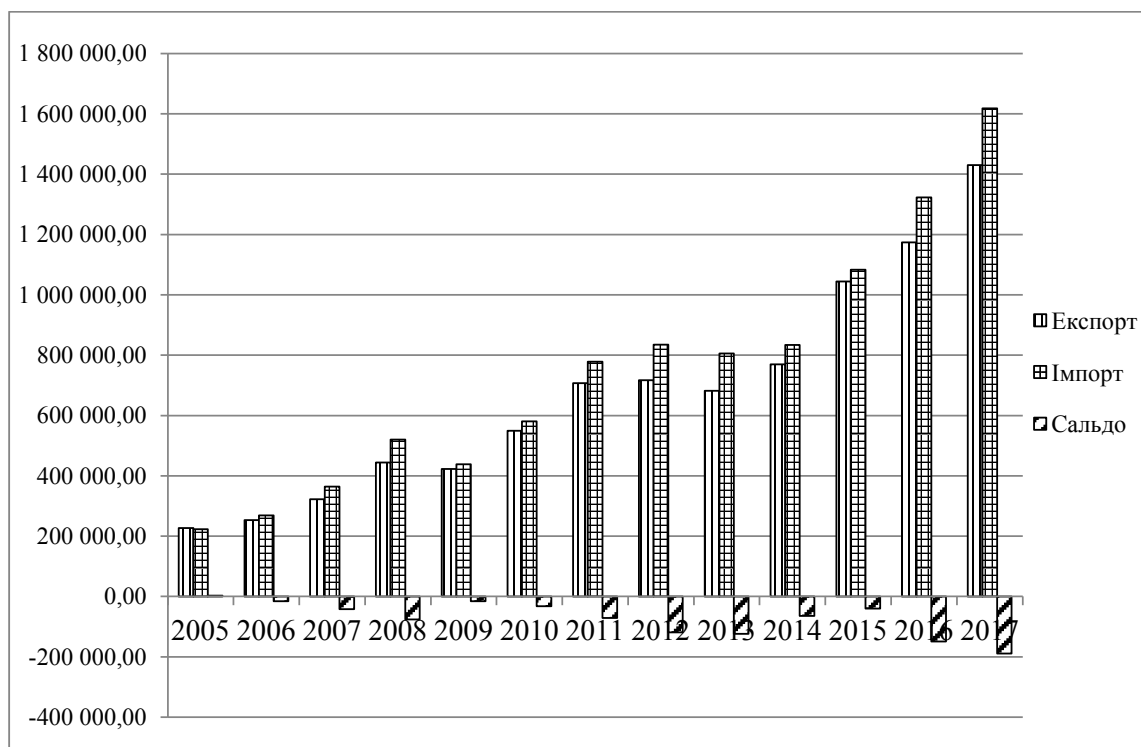


Рис. 1. Динаміка торговельного балансу України, 2005–2017 рр.

Джерело: складено за [5]

кордон, тоді пропозиція валюти з боку експортерів переважатиме попит на неї з боку імпортерів.

Показана на рисунку інформація наочно відображає основну причину девальвації національної грошової одиниці – постійне перевищення імпорту над експортом, яке спостерігається з 2005 р. Основна причина цього – відсутність структурних змін в економіці і розвитку галузей із високою доданою вартістю. Навіть триразова девальвація, яка мала для експортерів стимулюючий ефект у 2014 р., зменшила негативне сальдо до мінімального розміру за останні 10 років, проте з 2016 р. тенденція знову погіршилася.

Базисом даного процесу виступає структура експорту й імпорту. Отже, основна позиція вітчизняного експорту, згідно з даними Держкомстату, станом на 2017 р. 16,2% – продовольчі товари та сировина, 9% – чорні та кольорові метали і вироби з них, 3,2% – мінеральні продукти, інші статті, яких чимало, займають у середньому менше 1,5%. За той же період структура імпорту така: 12,1% – машини устаткування та транспортні засоби, мінеральні продукти (переважно різні види енергоносіїв), 8,7% – готова продукція хімічної промисловості. Згідно з описаною структурою можемо зробити висновок, що вітчизняний експорт є переважно сировинним, готова до кінцевого споживання продукція здебільшого сільськогосподарська, тобто цей експорт несе низьку додану вартість. Імпорт, навпаки, представлений готовою продукцією, у тому числі високотехнологічною (устаткування, машини), енергоносіями та продуктами їх переробки (природний газ, бензин, дизельне паливо), тобто товарами з високою доданою вартістю.

За таких обставин запобігти девальвації гривні в перспективі можуть лише структурна перебудова економіки і зростання високотехнологічного експорту замість концентрації на сировинних галузях.

Ще одним важливим джерелом надходження валют у країну є прямі іноземні інвестиції, їх динаміка відображена на рис. 2.

Аналізуючи дані, вказані на рисунку, можемо дійти висновку, що найнижчий рівень прямих

іноземних інвестицій спостерігався у 2014 р. – менше 1 млрд. дол., загалом протягом останніх років їх розмір становив близько 2 млрд. дол., що у всім разів менше, ніж обсяг місячного імпорту, тобто обсяг прямих іноземних інвестицій є критично низьким, пропозиція, яку вони створюють на валютному ринку, є незначною.

Проте як у таких умовах тримати валютний курс на стабільному рівні, що, як правило, не відповідав ринковому? Які ще джерела валюти забезпечували її пропозицію на валютному ринку країни, у тому числі на Міжбанквській валютній біржі? Відповідь на це питання можна отримати, провівши дослідження таких ключових макроекономічних показників, як зовнішній державний борг та золотовалютний резерв країни.

Як видно з рисунку, починаючи з 2006 р. і до 2013 р. країна нарощувала позикові ресурси. Можна стверджувати, що частина їх використовувалася для валютної стабілізації курсу і його стримування на визначеному рівні, у тому числі з політичних міркувань. У 2014 р., коли офіційний валютний курс був приведений до ринкового, країна почала здійснювати менше запозичень, основна їхня частка, отримана від міжнародних кредиторів, зокрема МВФ, була спрямована на збільшення золотовалютних запасів, які й були головним джерелом здійснення валютних інтервенцій НБУ.

Найбільший розмір золотовалютних резервів країни був зафіксований за досліджуваний період на кінець 2010 р. – 34,576 млрд. дол., у наступні роки відбувалося їх скорочення, переважно через валютні інтервенції, тобто політику фіксованого валютного курсу, що було доповнено незначним економічним зростанням, нарощуванням імпорту та різким зменшенням прямих іноземних інвестицій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Валютний курс є одним із важливих індикаторів макроекономічного розвитку країни, формування валютного курсу повинно відбуватися на ринкових засадах. Неринковий валютний курс спричиняє нагромадження державних боргів і зменшення золотовалютних резервів. Для фор-

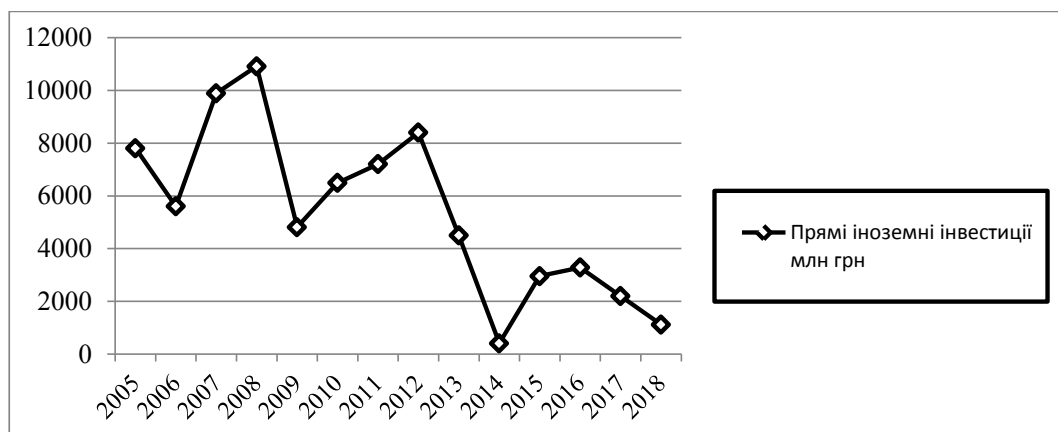


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні за 2005–2018 рр.

Джерело: складено за [5]

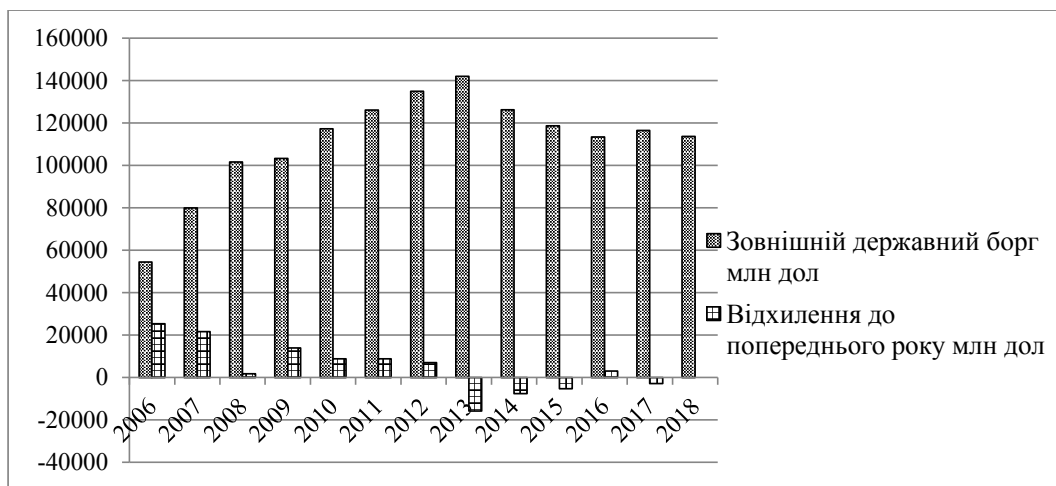


Рис. 3. Зовнішній державний борг України, 2006–2018 рр.

Джерело: складено за [5]

Таблиця 1

Золотовалютні запаси НБУ, 2009–2018 рр.

Дата	Сума, млн. грн.	Відхилення, +-	Темп приросту
на 31.12.2009	26 505,00	-	-
на 31.12.2010	34 576,00	8071	30.45%
на 31.12.2011	31 794,61	-2781,39	-8.04%
на 31.12.2012	24 546,19	-7248,42	-22.80%
на 31.12.2013	20 415,71	-4130,48	-16.83%
на 31.12.2014	7 533,33	-12882,38	-63.10%
на 31.12.2015	13 299,99	5766,66	76.55%
на 31.12.2016	15 539,33	2239,34	16.84%
на 31.12.2017	18 808,45	3269,12	21.04%
на 30.09.2018	16 637,69	-2170,76	-11.54%

Джерело: складено за [8]

мування ринкового валютного курсу і здійснення довгострокової валютної політики стабілізації потрібно здійснювати структурну перебудову економіки і розвивати галузі з високим рівнем рентабельності кінцевої продукції, що дасть змогу збільшити валютні надходження та поліпшити інвестиційну привабливість України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береславська О. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі. *Вісник НБУ*. 2014. № 3. С. 10–16.
2. Дзюблик О.В. Валютна політика як фактор макроекономічної стабілізації. *Фінанси України*. 2016. № 11. С. 33–51.
3. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки. України : монографія. Суми : Ділові перспективи ; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 334 с.
4. Лучковська С.І. Фінансово-правові аспекти розмежування змісту валютних обмежень та валютного контролю. *Часопис Київського університету права*. 2014. № 2. С. 164–168.
5. Шпенюк О. Регулювання обмінного курсу гривні в умовах фінансової нестабільності. *Світ фінансів*. 2016. № 1.
6. Юрчишин В. Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні. Київ : Заповіт, 2016. 120 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua

REFERENCES:

1. Bereslavskaya O. Crisis formation of hryvnia in the context of changes in the world monetary system / Olena Bereslavskaya // *Bulletin of the National Bank of Ukraine*. 2014. No. 3. P. 10-16.
2. Zhuravka F.O. Currency policy in the context of transformational changes in the economy. Ukraine: monograph / FO Zhuravka Sumy: Business perspectives; DAB "Oasis NBU", 2008. 334 p.
3. Dzyublyk O.V. Foreign exchange policy as a factor in macroeconomic stabilization. [Text] / O.V. Dzyublyk // *Finances of Ukraine*. K. : ZAO "VIPOL", 2016. No. 11. P. 33–51.
4. Luchkovskaya S.I. Financial and legal aspects of the delineation of the content of currency restrictions and currency control / S.I. Luchkovskaya // *Journal of the Kyiv University of Law: scientific and theoretical journal*. – 2014. – No. 2. – P. 164–168, p. 166.
5. Yurchyshyn V. Contemporary monetary policy and peculiarities of its realization in Ukraine / V. Yurchyshyn. – Kiev : Testament. – 2016. – 120 s.
6. Spenyuk O. Adjustment of the exchange rate of hryvnia in conditions of financial instability / O. Spenyuk / *The world of finance*. – No. 1. – 2016.
7. Official site of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua>
8. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: www.ukrstat.gov.ua

УДК 336.761

Захаркін О.О.*доктор економічних наук, професор,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету***Захаркіна Л.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету***Шамкало К.Ю.***студентка Навчально-наукового
інституту ФЕМ імені О. Балацького
Сумського державного університету*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВОЛАТИЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ТА АМЕРИКАНСЬКОГО ФОНДОВИХ РИНКІВ З УРАХУВАННЯМ ЧАСОВОГО ГОРИЗОНТУ ІНВЕСТУВАННЯ*

COMPARATIVE ANALYSIS OF VOLATILITY OF UKRAINIAN AND AMERICAN STOCK MARKET WITH ACCOUNT OF TIME INVESTMENT HORIZON

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості розвитку українського та американського фондових ринків. Розглянуто наявні науково-методичні підходи до визначення поняття волатильності та її оцінювання. Досліджено змістовний складник існуючих підходів до оцінювання волатильності ринків. Визначено, що в оцінюванні волатильності фінансових ринків використовується відповідний математичний апарат, за допомогою якого досліджується динаміка змін фондових індексів. Проведено порівняльний аналіз волатильності українського та американського фондових ринків на різних горизонтах інвестування із застосуванням ковзної середньої з послідовним її зміщенням на один місяць. Зроблено висновки щодо інвестиційної привабливості українського та американського фондових ринків для різних типів інвесторів.

Ключові слова: фондовий ринок, індекси, інвестування, доходність, ризик, волатильність, часовий горизонт інвестування.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности развития украинского и американского фондовых рынков. Рассмотрены существующие научно-методические подходы к определению понятия волатильности и его оценке. Исследована содержательная составляющая существующих подходов к оценке волатильности рынков. Определено, что при оценке волатильности финансовых рынков используется соответствующий математический аппарат, с помощью которого исследуется динамика изменений фондовых индексов. Проведен сравнительный анализ волатильности украинского и американского фондовых рынков на различных горизонтах инвестирования с применением скользящей средней с последовательным ее смещением на один месяц. Сделаны выводы относительно инвестиционной привлекательности украинского и американского фондовых рынков для различных типов инвесторов.

Ключевые слова: фондовый рынок, индексы, инвестирование, доходность, риск, волатильность, временной горизонт инвестирования.

ANNOTATION

The modern stock market is characterized by cyclical development and significant variability, therefore, it is necessary to study systematically its volatility, which has different character on different horizons of investment. It is rational to conduct such a study by means of statistical estimation of the level of fluctuations of the

values of stock indices, which are indicators of business activity of the securities market. The aim of the study is to compare the profitability, risk and volatility of the Ukrainian stock market with the world stock markets on the basis of the analysis of the dynamics of the values of the PFTS, Dow Jones and S&P 500 indices. In the article the method of dynamic series analysis, statistical, structural, comparative, correlation-regression methods of analysis are used. The article analyzes the peculiarities of the development of the Ukrainian and American stock markets. The content of the existing approaches to the estimation of their volatility based on the research, with the help of the corresponding mathematical apparatus, dynamics of changes of stock indices is determined. A comparative analysis of the volatility of the Ukrainian and American stock markets on different horizons of investment with the use of moving average with its successive displacement of 1 month is carried out. The minimum, maximum and average profitability of financial markets, as well as appropriate risks at different investment intervals, from 1 month to 5 years are calculated. This made it possible to identify possible variants of investors' behavior in different markets depending on their risk appetite. The results of the survey show that the Ukrainian stock market is rather volatile and more volatile than the US market, which makes it more risky and attractive at the same time for aggressive investors. The high and cyclical volatility of the stock market is due to inefficiency of the markets, and a significant level of speculative operations on it. The conducted research can be used by domestic and foreign financial investors in making decisions on time-varying investments in financial markets.

Key words: stock market, indices, investing, yield, risk, volatility, time horizon of investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний фондовий ринок характеризується циклічним розвитком та значною мінливістю, тому виникає необхідність у систематичному дослідженні його волатильності, яка має різний характер на різних горизонтах інвестування. Таке дослідження раціонально проводити за допомогою статистичного оцінювання рівня коливань показників ділової активності ринку цінних паперів. Індикаторами, що відображають динаміку змін котирувань акцій емітентів на фондових біржах, виступають

* Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003922 «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування».

фондові індекси. У світовій практиці вони є найбільш застосовуваними інструментами аналізу фондового ринку, оскільки досить чітко й адекватно відображають характер коливань попиту та пропозиції на цінні папери, що проявляється в постійному коливанні цін на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження волатильності фондового ринку привернуло увагу багатьох іноземних та вітчизняних авторів. Даній темі присвятили свої роботи Н. Берзон [2], І. Рекуненко [3], С. Безвух [7], О. Руда [4], Н. Федеріко [5], Р. Ібботсон, П. Чен [6], С. Кушнір [8], Л. Долінський [9], М. Шуба [10], О. Сьомченков [11] та ін. У сучасній науковій літературі існує значне розмаїття визначень поняття волатильності та підходів до її оцінювання.

Наприклад, С. Безвух [7] виділяє два основні способи визначення волатильності індексів: за допомогою середньої арифметичної простої та зваженої; за допомогою середньої геометричної простої та зваженої.

Арифметичний і геометричний індекси для одних і тих же акцій, що мають однакове початкове значення, під час руху цін на акції поводяться по-різному. Геометричний індекс росте повільніше, а падає швидше, ніж арифметичний, що зумовлено методом його розрахунку. Арифметичні індекси краще відображають приріст або зниження вартості акцій. Для оцінки кон'юнктури ринків у цілому частіше використовують арифметичні індекси, хоча нерідко можна зустріти індекси, визначені обома методами.

М. Берзон [2] у дослідженні російського ринку здійснює розрахунок середньомісячної доходності фондових індексів, стандартне відхилення (загальноприйнятий показник вимірювання ризику) та в процесі аналізу використовує коефіцієнт Шарпа, який характеризує якість інвестицій (чим більше його значення, тим якісніше актив), цим самим доводить, що існує чіткий зв'язок між ризиком і доходністю активу й тимчасовим горизонтом інвестування, що подовження строків інвестування позитивно впливає на відношення доходності і ризику.

Аналіз можливості використання класичної моделі оцінки капітальних активів (САРМ) для доходності українського фондового ринку проводять у своїх дослідженнях С. Кушнір та А. Завальнюк [8]. Дана модель описує зміну додаткової доходності певного цінного паперу у відповідь на зміну додаткової доходності ринкового портфеля, при цьому для вимірювання доходності ринкового портфеля, який характеризує доходність фондового ринку загалом, використовуються різні фондові індекси. Ця модель демонструє пряме сполучення між ризиком цінного паперу та її прибутковістю, що дає їй змогу показати справедливую прибутковість щодо наявного ризику, і навпаки. Використання цієї фінансової моделі оцінки капітальних активів з іншими стратегіями і методами під-

бору дає змогу сформувати прибутковий портфель. За допомогою моделі САРМ можна визначити ступінь залежності прибутковості активу від ринкової прибутковості. Якщо в модель закладено адекватні оцінки ринкової і безризикової прибутковості, то передбачена прибутковість активу може служити індикатором для інвестора під час прийняття рішення про купівлю або продаж цінних паперів.

Досить цікаві дослідження волатильності фондових індексів із застосуванням методів кореляційного-регресійного аналізу провели Л. Долінський [9] та М. Шуба [10]. Їхні розрахунки ґрунтуються на кореляційно-регресійному аналізі залежності українських фондових індексів від коливань на світових фондових біржах та досліджено взаємозалежності показників доходності фондових ринків окремих країн на основі розрахунку парної кореляції.

Також заслуговує на увагу робота О. Сьомченкова [11], який досліджує поведінку учасників фондового ринку України під впливом світових економічних процесів, зовнішнього фондового середовища на підставі аналізу узагальнюючих показників стану фондового ринку – фондових індексів. Розвиваючи та поглиблюючи результати попередніх досліджень, він аналізує динамізм і мінливість українського фондового ринку відносно міжнародних фондових індексів, використовуючи показники середньоквадратичного відхилення і коефіцієнт варіації та проводячи кореляційно-регресійний аналіз для виявлення ймовірного взаємозв'язку між явищами (показниками), за аналогією з роботою Л. Долінського [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Таким чином, сьогодні сформувався декілька підходів до оцінки волатильності фондового ринку, які базуються як на фундаментальному аналізі, так і на застосуванні економіко-математичних моделей. Разом із тим практично всі роботи не враховують впливу часового горизонту інвестування на волатильність фондового ринку, що спонукає проведення додаткових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є порівняльний аналіз показників доходності, ризику та волатильності українського фондового ринку зі світовими фондовими ринками на основі аналізу індексів ПФТС, Доу-Джонса та S&P 500.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У країнах із ринковою економікою функціонує більше двохсот фондових бірж. У США регулярно публікуються дані за 20 індексами, в Європі – за 25, в Японії – за трьома. Власні індекси мають Буенос-Айреська та Сінгапурська фондові біржі. Найбільшого поширення у фінансовому світі набули індекси, розроблені в США. У цьому не тільки визнання провідної ролі даної країни у світовій економіці, а й ві-

дображення того факту, що денний обіг Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) становить половину світового обігу цінних паперів. Основні індекси, які розраховуються в США: індекс Доу-Джонса (Dow-Jones Average), зведений індекс Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE Composite Index), індекс Американської фондової біржі (AMEX Market Value Index), Національної асоціації дилерів по цінним паперам (NASDAQ Index), індекси «Валью Лайн Еверідж» (VLA), «Уілшир-5000» (Wilshire 5000-Equality Index), «Стандарт енд Пурз 500» (S&P 500). У Великобританії найбільш відомими є фондові індекси газети «Файненшл Таймз» (FT-SE, FTA, FTO), у Німеччині – індекси FAZ та DAX [1]. Український фондовий біржовий ринок представлений такими біржами: ПАТ «Фондова біржа ПФТС», ПАТ «Українська біржа», ПАТ «ФБ «Перспектива», ПРАТ «Фондова біржа «ІННЕКС».

Для порівняння у нашому дослідженні було використано індекс ПФТС, який є загально-визнаним показником ринку цінних паперів в Україні та за її межами. Він розраховується з 1 жовтня 1997 р. на базі цін найбільш ліквідних акцій ПФТС [12]. Другим є Індекс Доу-Джонса – найстаріший, найпростіший та загальноживаний фондовий індекс-показник стану економіки США. Зараз для розрахунку даного індексу застосовують масштабне середнє значення для збереження порівнянності індексу з урахуванням змін у внутрішній структурі акцій, що входять до нього [13]. Третім порівнюваним індексом у дослідженні, який вважають барометром американської економіки, є індекс S&P 500, що публікується з 4 березня 1957 р. [14].

Для отримання об'єктивних результатів показники значень індексів були взяті за п'ятирічний проміжок часу з місячним інтервалом. Для по-

рівняності розрахунки проводилися починаючи з 1 січня 2013 р. Дослідження зміни волатильності цих показників проводилося на різних інтервалах інвестування починаючи від одного місяця і до п'яти років із проміжком у три місяці. Під час аналізу дохідності в інтервалах інвестування була використана експоненціальна ковзна середня з послідовним її зміщенням на один місяць. Така модель дослідження дохідності була вибрана на основі аналогічного підходу в наукових працях Н. Берзона [2], О. Сьомченкова [11].

Розрахунок місячної дохідності здійснювався за формулою:

$$r_i = \frac{(I_i - I_0)}{I_0 \cdot t} \times 100,$$

де r_i – місячна дохідність за i -й період;

I_i – значення вартості відповідного фінансового активу (фондового індексу) на початок періоду інвестування;

I_0 – значення відповідного фінансового активу (фондового індексу) на кінець періоду інвестування;

t – кількість місяців, що становить період інвестування.

Під час оцінки ризику інвестування використовувався загальноприйнятий показник стандартного відхилення (σ), що визначається на основі показників дисперсії. Дані показники розраховуються за формулами [2]:

$$\sigma_r^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(r_i - \bar{r})^2}{n-1}, \quad \sigma = \sqrt{\sigma_r^2},$$

де \bar{r} – середньомісячна дохідність за i -й період;

n – кількість спостережень у виборці.

Розраховані показники середньомісячної дохідності та ризику інвестування в активи індексу ПФТС, Доу-Джонса та S&P 500 наведено на рис. 1–4.

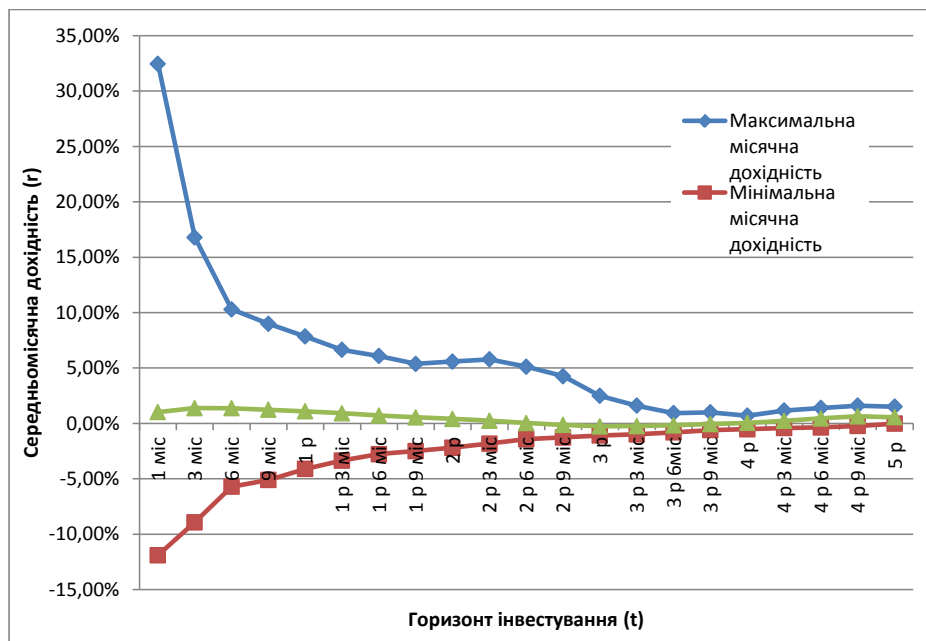


Рис. 1. Показники місячної дохідності українського фондового ринку (індекс ПФТС) залежно від горизонту інвестування [12]

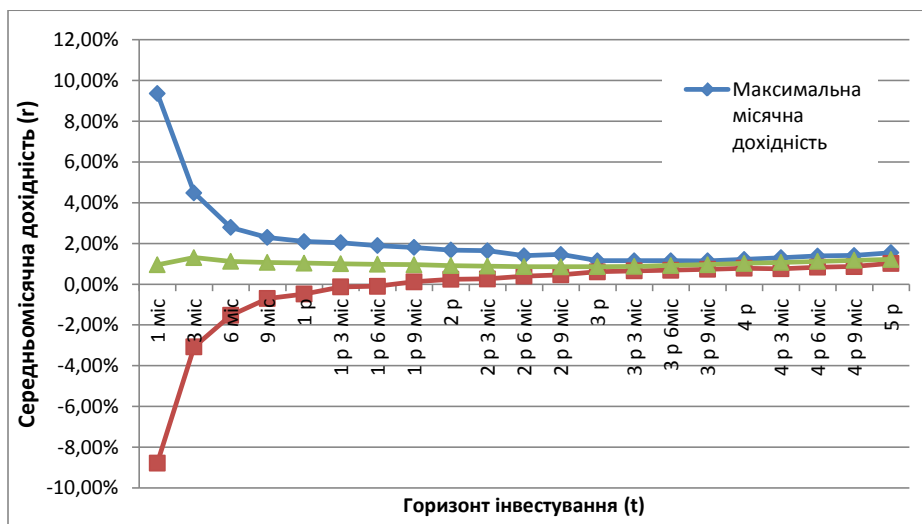


Рис. 2. Показники місячної дохідності американського фондового ринку (індекс Доу-Джонса) залежності від горизонту інвестування [13]

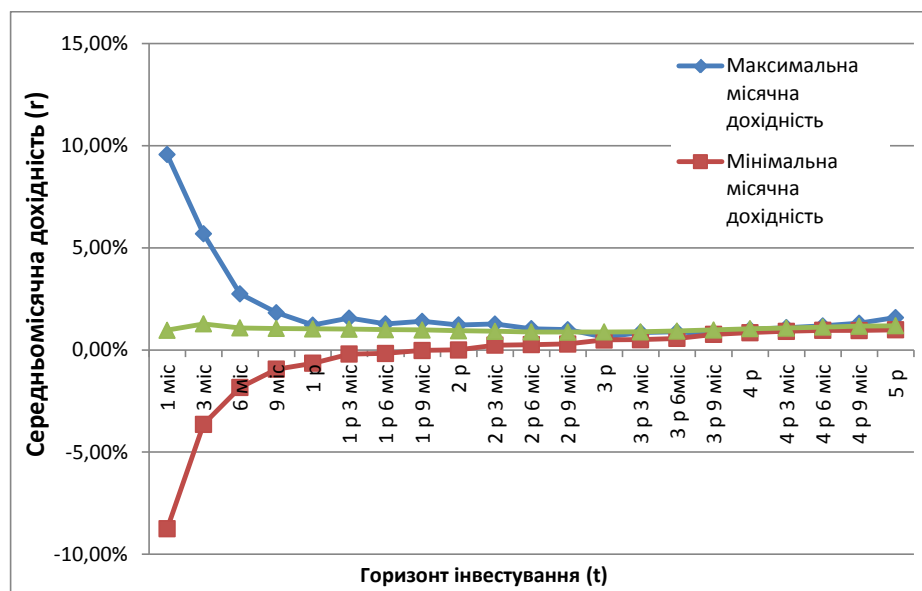


Рис. 3. Показники місячної дохідності американського фондового ринку (індекс S&P 500) залежно від горизонту інвестування [14]

Порівнявши показники динаміки дохідності українського та американського фондових ринків, можна виявити як спільні риси, так і певні розбіжності. Так, для всіх індексів зі збільшенням горизонту інвестування характерне скорочення спреду між максимальною та мінімальною дохідністю. При цьому для американських індексів Доу-Джонса та S&P 500 таке скорочення має стійкий та симетричний характер на відміну від українського фондового ринку.

За результатами дослідження можна спостерігати, що максимальна дохідність усіх трьох індексів є завжди позитивною, при цьому для українського індексу ПФТС характерна значно більша максимальна дохідність на інтервалах інвестування до трьох років, що робить досить привабливим короткострокове інвестування в українські цінні папери. Надалі показники

максимальної дохідності всіх індексів мають зіставні значення.

Аналізуючи мінімальну дохідність, можна відзначити, що за останні п'ять років на українському фондовому ринку індекс ПФТС має від'ємну мінімальну дохідність на будь-якому горизонті інвестування. Водночас мінімальна дохідність індексів Доу-Джонса та S&P 500 стає позитивною вже на дворічному інвестиційному горизонті і надалі має тенденцію до зростання. Це означає, що довгостроковий інвестор не матиме збитків на американському фондовому ринку, тобто він матиме невеликий, але стабільний дохід.

Показник рівня ризику всіх індексів має тенденцію до зниження зі збільшенням горизонту інвестування. Разом із тим для українського фондового ринку на короткому періоді інвесту-

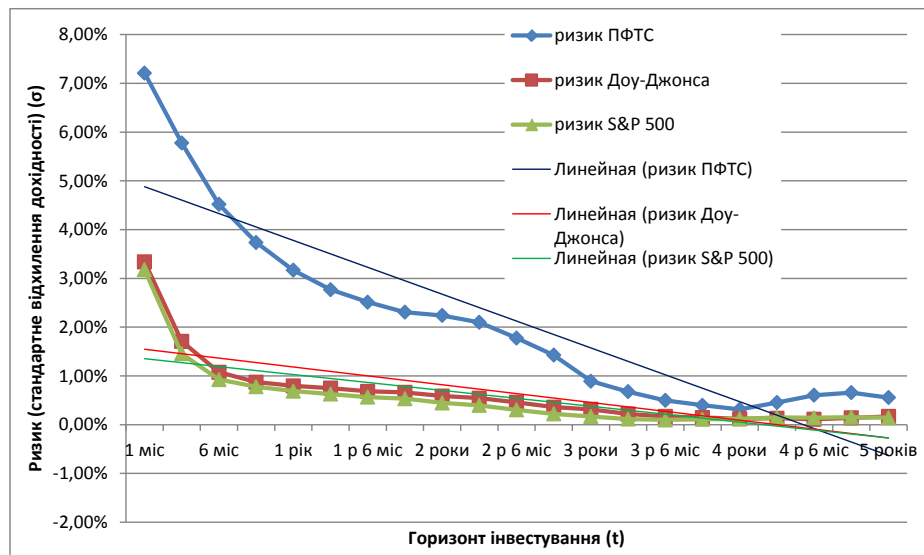


Рис. 4. Показники ризику фондового ринку залежності від горизонту інвестування

Джерело: складено авторами

вання до трьох років показник ризику значно перевищує аналогічні значення американського фондового ринку. Також для українського фондового ринку характерний мінімальний ризик інвестування на три-, чотирирічному періоді. У подальшому цей показник незначно зростає. Все це говорить про доцільність інвестування саме на такий період.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати дослідження показують, що український фондовий ринок, індикатором якого виступає індекс ПФТС, є досить мінливим і більш волатильним порівняно з американським фондовим ринком (індекси Доу-Джонса та S&P 500), що робить його більш ризиковим і одночасно привабливим для агресивних інвесторів. Своєю чергою, слід зазначити, що фондові ринки є показником стану реального сектору економіки. Висока та циклічна волатильність фондового ринку зумовлена неефективністю ринків та значним рівнем спекулятивних операцій на ньому. Перспектива наукових напрацювань у цьому напрямі полягає у дослідженні динаміки чинників впливу на показники доходності, ризику та волатильності індексів українського фондового ринку та їх взаємозв'язку з динамікою інших світових біржових індексів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Віктор І.С., Ліпич С.В. Індекси та рейтинги на фондовому ринку України. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2014. № 1. С. 42–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_1_7 (дата звернення: 03.01.2019).
- Берзон Н.И. Зависимость риска и доходности активов от временного горизонта инвестирования. *Университетское управление: практика и анализ*. 2008. № 3. С. 65–72. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214036987/2008-3-8.pdf> (дата звернення: 05.01.2019).
- Рекуненко І.І., Бочкарьова Т.О. Визначення рівня фінансової безпеки фондового ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 699–702. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/55817> (дата звернення: 04.01.2019).
- Руда О.П. Функціонування фондового ринку України, проблеми та перспективи розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 794–798. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/162.pdf> (дата звернення: 04.01.2019).
- Nardari Federico, Scraggs John T. Why Does Stock Market Volatility Change Over Time? A Time-Varying Variance Decomposition for Stock Returns (working paper). EFA 2005 Moscow Meetings. 2005. 56 p. URL: https://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=676673 (дата звернення: 04.01.2019).
- Ibbotson R., Chen P. Stock Market Returns in the Long Run: Participating in the Real Economy. Working paper. Yale School of Management, 2002. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=274150 (дата звернення: 04.01.2019).
- Безвух С.В. Фондові біржові індекси в Україні та світі: сутність, методи розрахунку, тенденції і проблеми формування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 623–629. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4443/1/Безвух_стаття.pdf (дата звернення: 28.12.2018).
- Кушнір С.О., Завальнюк А.О. Використання моделей CAPM під час визначення прибутковості акцій вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 12(1). С. 179–182. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12\(1\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12(1)_42) (дата звернення: 28.12.2018).
- Долінський Л., Ніколаєнко К. Кореляційно-регресійний аналіз залежності українських фондових індексів від кон'юнктури біржових ринків світу. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 1–2. С. 95–104. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2012_1-2_15 (дата звернення: 26.12.2018).

10. Шуба М.В. Фондові індекси як узагальнюючі індикатори стану фондових ринків країн Європейського Союзу. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 24–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pecon_2015_3_4 (дата звернення: 27.12.2018).
11. Сьомченков О.А., Поліщук О.А. Фондовий ринок України в умовах глобалізації. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 4(70). С. 125–138. URL: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/803.pdf> (дата звернення: 27.12.2018).
12. Параметри ЦП Індексу ПФТС. URL: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes> (дата звернення: 03.01.2019).
13. Індекс Dow Jones: архів значень, експорт в Excel, побудова графіків. URL: http://investfunds.ua/markets/indicators/indexdowjones/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2013&f_s%5Bedate%5D=01.11.2018 (дата звернення: 03.01.2019).
14. S&P 500 (США): архів значень, експорт в Excel, побудова графіків. URL: http://investfunds.ua/markets/indicators/sp500/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2013&f_s%5Bedate%5D=01.11.2018 (дата звернення: 03.01.2019).
6. Ibbotson R. & Chen P. (2002). *Stock Market Returns in the Long Run: Participating in the Real Economy* (Yale ICF working paper № 0.00-44). Yale School of Management. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=274150 (in Eng.)
7. Bezvukh S.V. (2015). Fondovi birzhovi indeksy v Ukraini ta sviti: sutnist, metody rozrakhunku, tendentsii i problemy formuvannya [Stock exchange indices in Ukraine and the world: the essence, methods of calculation, trends and problems of formation]. *Global and National Problems of Economy*. № 8, pp. 623–629. Available at: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4443/1/Безвух_стаття.pdf
8. Kushnir S.O., Zavalniuk A.O. (2017). Vykorystannia modeli SARM pid chas vyznachennia prybutkovosti aktsii vitchyznianskykh pidpriemstv [Using models capm in determining return of shares national enterprises]. *Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*. № 12(1), pp. 179–182. – Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12\(1\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12(1)_42)
9. Dolinskyi L., Nikolaienko K. (2012). Koreliatsiino-rehresiyni analiz zalezhnosti ukrainskykh fondovykh indeksiv vid koniunktury birzhovykh rynkiv svitu [Correlation-regression analysis of the dependence of Ukrainian stock indices on the market conditions of the world markets]. *Securities Market of Ukraine*. № 1-2, pp. 95–104. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2012_1-2_15

REFERENCES:

1. Viktor I.S., Lypych S.V. (2014). Indeksy ta reitynhy na fondovomu rynku Ukrainy [Indices and ratings on the stock market of Ukraine]. *Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine*. № 1, pp. 42–49. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_1_7
2. Berzon N.Y. (2008). Zavysymost ryska y dokhodnosty aktyvov ot vremennoho horizonta ynvestirovaniya [Dependence of risk and profitability of financial instruments on time horizon of investment]. *Journal University Management: Practice and Analysis*. № 3, pp. 65–72. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214036987/2008-3-8.pdf>
3. Rekenenko I.I., Bochkarova T.O. (2016). Vyznachennia rivnia finansovoi bezpeky fondovoho rynku Ukrainy [Identification the financial security of the stock market in Ukraine]. *Global and National Problems of Economy*. № 9, pp. 699–702. Available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/55817>
4. Ruda O.L. (2015). Funktsionuvannia fondovoho rynku Ukrainy, problemy ta perspektyvy rozvytku [Functioning of fund market of Ukraine of problem and prospect of development]. *Global and National Problems of Economy*. № 6, pp. 794–798. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/162.pdf>
5. Nardari F. & Scruggs J. (2005). Why Does Stock Market Volatility Change Over Time? A Time-Varying Variance Decomposition for Stock Returns (working paper). EFA 2005 Moscow Meetings. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=676673 (in Eng.)
10. Shuba M.V. (2015). Fondovi indeksy yak uzahalniuiuchi indykatory stanu fondovykh rynkiv krain Yevropeiskoho Soiuзу [Stock Indices as Generalizing Indicators of the Stock Markets Condition in the European Union Countries]. *The problems of economy*. № 3, pp. 24–31. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pecon_2015_3_4
11. Somchenkov O.A., Polishchuk O.A. (2012). Fondovy ry-nok Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [The stock market of Ukraine under globalisation]. *Proceedings of VNAU. A series of economic science*. № 4(70), pp. 125–138. Available at: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/803.pdf>
12. Parametry TsP Indeksu PFTS [Security papers' criteria of the PFTS Index]. Available at: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes>
13. Індекс Dow Jones: архів значень, експорт в Excel, побудова графіків [Dow Jones Index: archive of values, export to Excel, plotting]. Available at: http://investfunds.ua/markets/indicators/indexdowjones/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2013&f_s%5Bedate%5D=01.11.2018
14. S&P 500 (S&P 500 (USA): архів значень, експорт в Excel, побудова графіків [S&P 500 (USA): archive of values, export to Excel, plotting]. Available at: http://investfunds.ua/markets/indicators/sp500/?f_s%5Bidx%5D=0&f_s%5Bsdate%5D=01.01.2013&f_s%5Bedate%5D=01.11.2018

УДК 336.761:336.71

Коваленко В.В.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету***РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ****A MARKET OF EQUITIES IS IN THE CONDITIONS OF STRUCTURAL
DISBALANCES OF FINANCIAL MARKET OF UKRAINE DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

Ринок цінних паперів є одним із ключових складників економіки та фінансової системи, забезпечуючи процеси мобілізації, алокації та спрямування ресурсів у розвиток економіки. Сучасний ринок цінних паперів є складною системою економічних відносин, пов'язаний із випуском і обігом цінних паперів, діяльністю учасників ринку та їх регулюванням, відносинами, що створюють умови для функціонування суспільного капіталу шляхом випуску та обігу цінних паперів, розподілом доходу та ризиків від інвестицій. Основними чинниками, які гальмують інвестиційну активність на вітчизняному ринку цінних паперів, залишаються загальносвітова фінансова нестабільність, стрімке падіння виробничої сфери, низький платоспроможний попит та недовіра системних інвесторів. Сучасний розвиток ринку цінних паперів супроводжується процесами переходу від «класичної» моделі до «цифрової».

Ключові слова: ринок цінних паперів, емітенти, інвестори, деривативи, фінансові інструменти.

АННОТАЦИЯ

Рынок ценных бумаг является одной из ключевых составляющих экономики и финансовой системы, обеспечивая процессы мобилизации, а также направление ресурсов в развитие экономики. Современный рынок ценных бумаг является сложной системой экономических отношений, связанной с выпуском и оборотом ценных бумаг, деятельностью участников рынка и их регулированием, отношениями, создающими условия для функционирования общественного капитала путем выпуска и оборота ценных бумаг, распределением дохода и рисков от инвестиций. Основными факторами, тормозящими инвестиционную активность на отечественном рынке ценных бумаг, являются общемировая финансовая нестабильность, стремительное падение производственной сферы, низкий платежеспособный спрос и недоверие системных инвесторов. Современное развитие рынка ценных бумаг сопровождается процессами перехода от «классической» модели к «цифровой».

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, эмитенты, инвесторы, деривативы, финансовые инструменты.

ANNOTATION

Market of equities is one of key constituents of economy and financial system, providing the processes of mobilization and aspiration of resources in development of economy. A modern market of equities is the difficult system of economic relations, related to producing and circulation of securities; by activity of market participants and their adjusting; relations that create terms for functioning of public capital by producing and circulation of securities; by distribution of income and risks from investments. Basic factors that brake investment activity at the home market of equities, there is world financial instability, swift falling of productive sphere, subzero solvent demand and mistrust of system investors. The organizationally and infrastructural aspects of market of securities research allows him to examine as totality of institutes and institutes that provide functioning of market of equities and cooperation of his participants in the process of trading in financial assets.

Transition processes accompany modern market of securities development from a "classic" model in "digital".

The development of the domestic securities market depends on maintaining its financial security.

It is necessary to use structured securities as products of financial engineering on the securities market. These include convertible bonds, notes, stocked corporate securities, underlying assets and embedded derivatives securities.

Future market of securities development is possible subject to condition realization of next events. These are: achievement of basic indicators of the economy growing in the state through overcoming of structural disbalances of economy, that will assist appearance of reliable issuers and large investors, fund market saturation securities; improvement and systematization of legislative base that regulates functioning of market of equities; achievement of openness and transparency of market of equities, complex development of his infrastructure; a decline of outflow of financial resources is from the market of investments to the market of state securities.

Key words: market of equities, issuers, investors, derivatives, financial instruments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ринок цінних паперів є одним із ключових складників економіки та фінансової системи, забезпечуючи процеси мобілізації, алокації та спрямування ресурсів у розвиток економіки.

Успішне вирішення завдань підвищення темпів економічного зростання, що є особливо актуальним у сучасних умовах фінансової нестабільності, а також збільшення інвестицій багато в чому залежать від ефективної роботи фінансового ринку, зокрема такого його сегменту, як ринок цінних паперів. У ринковій економіці ефективно функціонуючий ринок цінних паперів дає змогу мобілізувати ринковими методами вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб та спрямувати їх у найбільш конкурентоспроможні галузі, вирішуючи цим самим низку важливих соціально-економічних програм. Водночас для більшості економічних суб'єктів ринок цінних паперів дає можливість вирішити проблему ресурсної бази. Тому в умовах посилення структурних дисбалансів розвитку фінансового ринку України набуває актуальності питання розвитку цього сегменту фінансового ринку з метою мобілізації ресурсів для їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанню розвитку ринку цінних паперів (фондового ринку) приділена увага багатьох науковців, яка відзначається протягом усіх років незалежності України, а саме Г. Азаренкової [1], О. Барановського [2],

Г. Калач [3], З. Мацук [4], С. Науменкової [5], В. Федосова [6] та багатьох інших. Незважаючи на численність наукових досліджень у зазначеній сфері, питання функціонування ринку цінних паперів на ринкових засадах залишається невирішеним, і в першу чергу це викликано недовірою з боку реальних суб'єктів, що можуть здійснювати операції на фондовому ринку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення основних тенденцій функціонування ринку цінних паперів та формулювання напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Становлення ринку цінних паперів в Україні розпочалося в 1991 р. з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» (пізніше поновлено Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок») [7]. Таким чином, в Україні на законодавчому рівні затверджено механізм функціонування ринку цінних паперів, а також визначено професійних учасників, що приймають активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектору економіки.

Найбільш важливим кроком стосовно визначення правових засад здійснення державного регулювання ринку цінних паперів було створення в 1995 р. Державної комісії із цінних паперів та фондового ринку відповідно до Указу Президента України. У Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» визначено завдання Державної комісії із цінних паперів та фондового ринку, її функції, повноваження, права, відповідальність та відносини з іншими державними органами з питань регулювання та контролю на ринку цінних паперів [8]. Сьогодні для України залишаються проблемними питання стосовно формування організаційного та функціонального механізму ефективної діяльності ринку цінних паперів.

Сучасний ринок цінних паперів є складною системою економічних відносин, він пов'язаний із випуском і обігом цінних паперів; діяльніс-

тю учасників ринку та їх регулюванням; відносинами, що створюють умови для функціонування суспільного капіталу шляхом випуску та обігу цінних паперів; розподілом доходу та ризиків від інвестицій [2, с. 23].

Організаційно-інфраструктурний аспект дослідження ринку цінних паперів дає змогу його розглядати як сукупність інституцій та інститутів, які забезпечують функціонування ринку цінних паперів та взаємодію його учасників у процесі торгівлі фінансовими активами (рис. 1) [4, с. 108].

Виокремлюють такі види функцій ринку цінних паперів, кожна з яких передбачає певний спектр фінансових послуг:

- *фінансове посередництво в торгівлі фінансовими активами* (брокерські послуги, дилерські послуги, андеррайтинг, управління цінними паперами, управління активами, управління іпотечним покриттям, послуги депозитарної установи, зберігання активів інститутів спільного інвестування, зберігання активів пенсійних фондів, організація торгівлі на фондовому ринку, кліринг);

- *сервісне обслуговування торгівлі фінансовими активами* (регулювання, контроль, інформаційно-аналітичні послуги, послуги з кадрового забезпечення ринку цінних паперів).

Кожна з представлених вище функцій зумовлює виконання певних видів робіт, що їх здійснюють суб'єкти інфраструктури ринку цінних паперів.

До головних чинників неефективного функціонування вітчизняного ринку цінних паперів слід віднести: відсутність чіткої, специфічної для України концепції ринку цінних паперів; недосконалість законодавчої бази й відсутність ефективного контролю з боку держави над процесами, що відбуваються на ринку цінних паперів; розтягнутість у часі процесів приватизації, що відбивається на повільному формуванні первинного ринку цінних паперів; надмірно високу прибутковість облігацій внутрішньої державної позики; деструктивний стан реального сектору

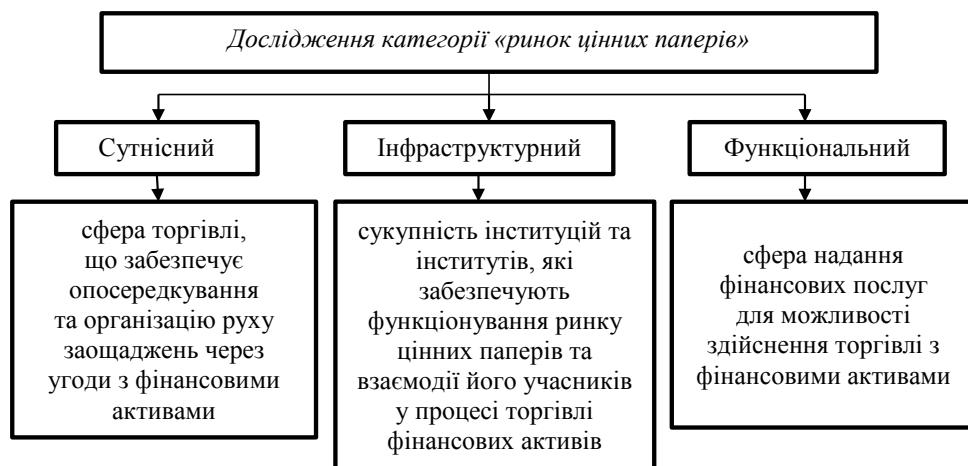


Рис. 1. Сутність поняття «ринок цінних паперів»: структурно-декомпозиційний аналіз
Джерело: систематизовано за [4, с. 109; 9, с. 39]

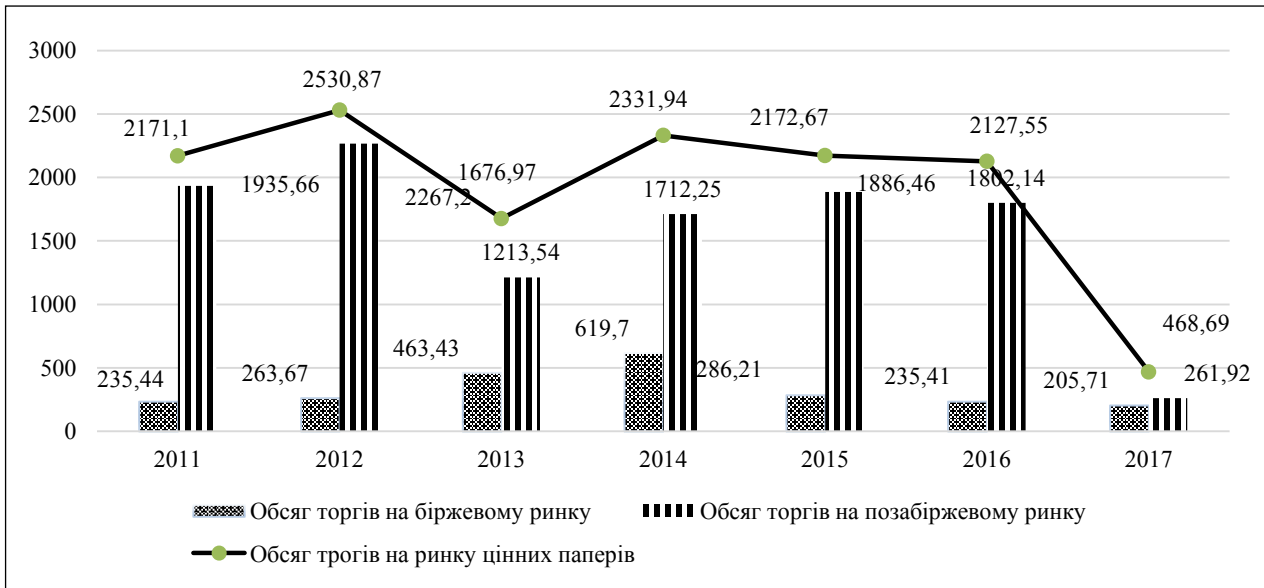


Рис. 2. Динаміка обсягу торгів на ринку цінних паперів у 2011–2017 рр., млрд грн.

Джерело: розраховано за [10]

економіки, у результаті чого практично відсутні емітенти, здатні емітувати цінні папери, які б викликали довіру у інвесторів.

Вирішення нейтралізації зазначених негативних чинників передусім пов'язане з вирішенням питань розвитку фінансового ринку, а саме: формуванням ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів; розвитком інституційних інвесторів; розширенням дієвості фінансових інструментів; удосконаленням процедур реструктуризації; підвищенням довіри та обізнаності роздрібного інвестора; створенням належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг; удосконаленням податкового та валютного законодавства.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку у січні-серпні 2018 р., становив 39,68 млрд грн., що менше на 47,35 млрд грн. порівняно з відповідним періодом 2017 р. (78,4 млрд грн).

За підсумками 2017 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів знизився на 21,51% порівняно з 2014 р. та становив 468,69 млрд грн. (рис. 2).

Протягом січня-серпня 2018 р. зареєстровано 67 випусків акцій на суму 13,5 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 55 млрд грн. Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, спостерігалися з метою збільшення статутного капіталу ПАТ «АКБ «Львів».

Слід звернути увагу на те, що по відношенню до емісії облігацій банки та страхові компанії за аналізований період узагалі не вдавалися до такого джерела запозичень. Протягом січня-серпня 2018 р. зареєстровано 80 випусків облігацій підприємств на суму 10,84 млрд грн. (табл. 1). Порівняно з аналогічним періодом 2017 р. обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 6,34 млрд грн.

Таблиця 1

Обсяг та кількість випусків облігацій протягом січня-серпня 2018 р.

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн.				Кількість випусків, шт.
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
Січень	954,70	0,00	0,00	954,70	11
Лютий	555,66	0,00	0,00	555,66	7
Березень	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Квітень	378,15	0,00	0,00	378,15	3
Травень	1222,91	0,00	0,00	1222,91	19
Червень	368,00	0,00	0,00	368,00	13
Липень	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Серпень	7 363,54	0,00	0,00	0,00	27
Усього	10 842,95	0,00	0,00	10 842,95	80

Джерело: розраховано за [11]

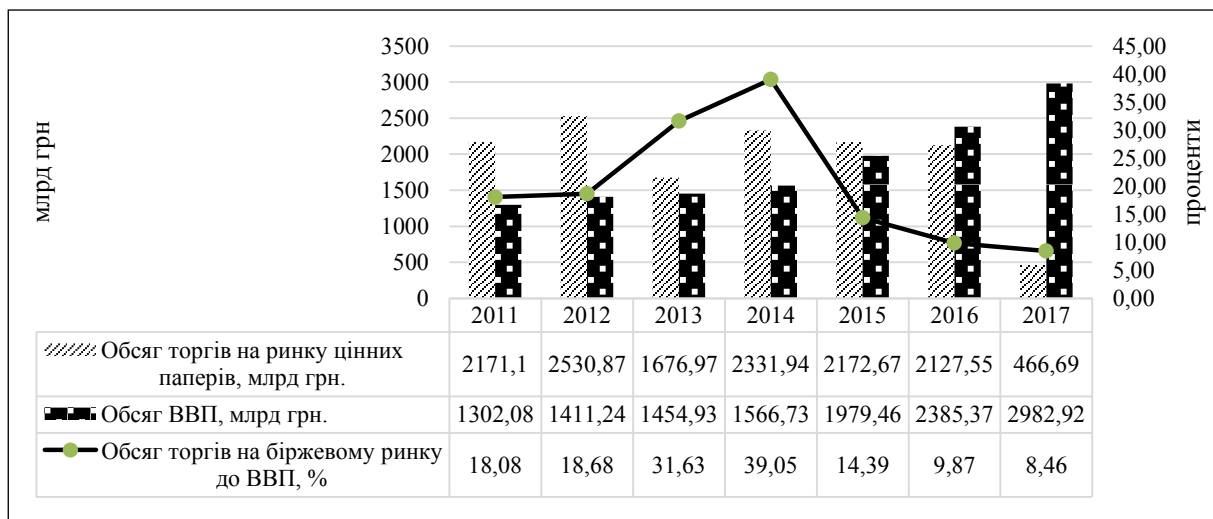


Рис. 3. Динаміка показників співвідношення рівня розвитку ринку цінних паперів та ВВП за період 2011–2017 рр.

Джерело: розраховано за [10]

Оцінка ефективності функціонування ринку цінних паперів повинна відбуватися у порівнянні з обсягами валового внутрішнього продукту, оскільки розвиток першого формує інвестиційні потоки в реальний сектор економіки (рис. 3).

Як свідчать представлені дані на рис. 3, починаючи з 2011 р. простежується стійке випередження темпів обсягів торгів цінними паперами проти динаміки обсягів ВВП зокрема, обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2015 р. перевищив цей показник на 193,21 млрд грн. Починаючи з 2016 р. спостерігається поступове зниження аналізованого показника.

У 2017 р. спостерігається зниження біржового сегмента фондового ринку України. Порівняно з 2011 р. обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі у 2017 р. зменшився на 62,83% – до 295,79 млрд грн., що еквівалентно 8,46% ВВП України.

Слід зазначити, що сьогодні є актуальним питання розвитку ринку деривативів. Він є доволі молодим сегментом фінансового ринку та представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами.

В Україні формування сучасного ринку деривативів розпочалося в ті часи, коли в розвинутих країнах він уже досяг високого рівня й активно впливає на економічні та соціальні процеси. Наукова спільнота вважає, що зазначений ринок в Україні в процесі своєї еволюції пройшов три етапи і знаходиться на четвертому. Так, І.М. Бурденко початковий етап, етап формування, пов'язує з першою половиною 90-х років ХХ ст.; наступний, регулятивний, – із 1995–2000 рр.; третій, методологічний, – із 2001–2009 рр.; останній етап розвитку – з 2010 р. донині [12, с. 188].

Я.А. Шмуратко вважає, що розвиток ринку похідних цінних паперів нерозривно пов'язаний зі становленням і функціонуван-

ням бірж в Україні, та відокремлює три періоди розвитку вітчизняного ринку деривативів: 1994–1998 рр. – період упровадження операцій із похідними фінансовими інструментами на фондових біржах країни; 2003–2009 рр. – період поновлення операцій із деривативами, вдосконалення механізмів функціонування ринку; 2010 р. – дотепер – якісно новий період розвитку вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів [13, с. 140–141].

Погоджуємося з висновком, зробленим О.М. Шевченко, що розвиток ринку деривативів в Україні знаходиться на другому етапі. Перший етап (1994–2009 рр.) – це етап фактичного зародження, формування ринку деривативів. Усі ці процеси в Україні відбувалися в складних умовах, серед яких: довготривала економічна криза; відсутність розвинутого вторинного ринку, передусім біржового; незначний обсяг торгів деривативами; несвоєчасне формування та недосконалість законодавчої бази [14, с. 10].

В Україні ринок деривативів на відміну від світових ринків розвивається нестабільно. Головною тенденцією українського ринку деривативів за останні три роки є поступове збільшення обсягів торгів (рис. 4).

Сучасний стан розвитку вітчизняного ринку деривативів супроводжується низкою проблем, найсуттєвішими з яких є такі [15, с. 13; 16, с. 62–63]:

1. Недосконалість та відсутність спеціального нормативно-правового підґрунтя щодо регулювання випуску та обігу похідних фінансових інструментів. У правовому полі досі відсутній спеціальний закон про ринок деривативів. На сучасному етапі діють закони і підзаконні нормативні акти, що регулюють лише окремі боки цього ринку, які характеризуються непослідовністю і неузгодженістю. Питання формування нормативної бази ринку похідних фінан-

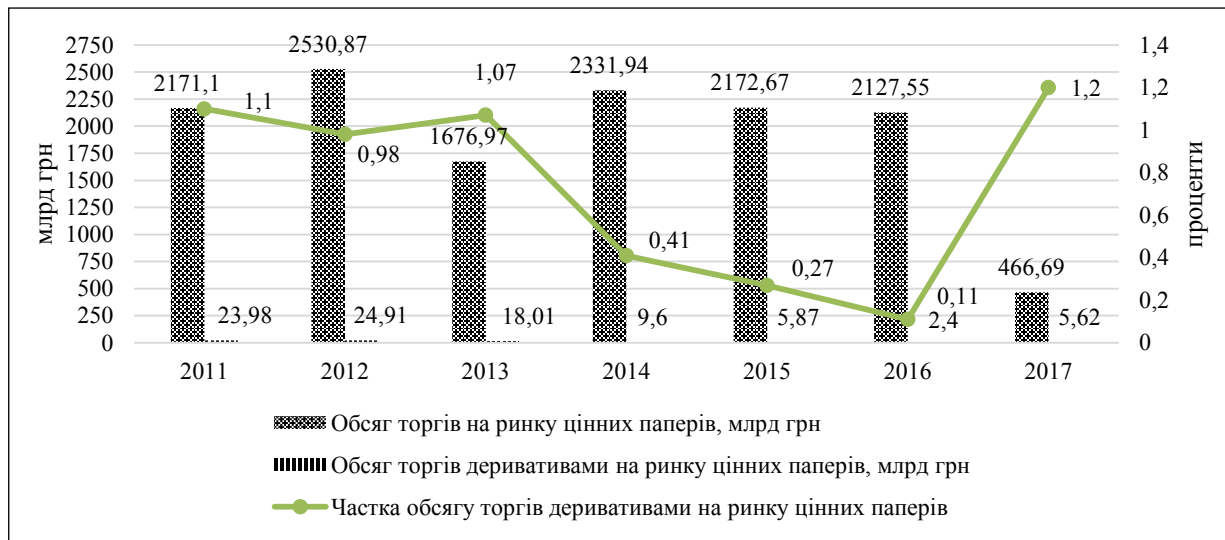


Рис. 4. Динаміка обсягів торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2011–2017 рр.

Джерело: розраховано за [10]

сових інструментів обговорюються в Україні кілька років, але розроблені законопроекти так і не були прийняті (проект закону «Про похідні цінні папери»).

2. Нерозвиненість ринків базових активів. Зазначене пов'язано з практичною відсутністю організованих і ліквідних біржових товарних ринків енергоносіїв, сільгосппродукції і металів. На вітчизняному фондовому ринку переважають похідні фінансові інструменти з фондovими і валютними базисними активами, а не процентні фінансові деривативи, які властиві розвинутих ринкам.

3. Недостатній рівень розвитку відповідної інфраструктури, зокрема ефективного клірингу та інституту маркет-мейкінгу.

4. Відсутність у більшості суб'єктів економічної діяльності практичного інтересу до здійснення угод із похідними фінансовими ін-

струментами, що пов'язано з низьким рівнем поінформованості суб'єктів господарювання про операції з деривативами.

5. Переважання на ринку деривативів спекулянтів, оскільки практика хеджування ризиків із використанням фінансових деривативів поки не властива більшості учасників ринку.

Слід відзначити, що сучасний розвиток ринку цінних паперів супроводжується процесами переходу від «класичної» моделі до «цифрової», яка закладена Європейською платіжною директивою PSD2 (Payment Services Directive revised), яка почала діяти 13 січня 2016 р. Ця директива передбачає заміну існуючої фінансової системи на «цифрову», для цього вводиться новий тип фінансових інститутів – фінансово-технологічні компанії. Основні напрями переходу ринку цінних паперів від «класичної моделі» до «цифрової», представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Напрями трансформації елементів фондового ринку в умовах цифровізації

Основні складники структури фондового ринку	Елементи «класичної» моделі	Елементи «цифрової» моделі
Фінансові посередники	Брокери Дилери	ФінТех Високочастотний трейдинг Хеджеві фонди
Організації, що забезпечують укладання угод	Фондова біржа Позабіржові торгові системи	ФінТех Блокчейн
Організації, що забезпечують виконання угод	Реєстратори Депозитарії Розрахунково-клірингові організації	ФінТех Платіжні сервіси ІТ-платформ
Фінансові інструменти	Пайові цінні папери Боргові цінні папери Похідні цінні папери	Складні опціони Багаторівнева сек'юритизація Біткоїн-деривативи Цифрові токени
Фінансові послуги	Інвестування Аналітика	Інвестування, брокерські послуги через ФінТех Діджитал-кредитування Краудфандінг на основі акцій Роботизоване управління активами

Джерело: систематизовано за [3, с. 174]

Таблиця 3

Рівні організації безпеки національного фондового ринку

Критерій	Мегарівень	Макрорівень	Мезорівень	Мікрорівень	Нанорівень
Масштаб	Світове господарство	Національна економіка	Регіон	Муніципальне утворення	Місце проживання людини
Форми управління	Міжнародні економічні організації	Уряди окремих країн	Адміністрації чи уряди	Органи місцевого самоуправління	Самоорганізація
Критерії оцінки	Баланс міжнародного поділу праці	Ефективність розширеного відтворення	Ефективність регіонального відтворення та якість життя населення	Умови життєдіяльності місцевого співтовариства	Тривалість і рівень життя
Загрози безпеці	Відрив капіталізації цінних паперів від дійсної ринкової вартості активів емітентів				
Негативні наслідки	Світова криза	Провали економіки, незбалансованість розширеного відтворення	Дисбаланс реального й фінансового секторів економіки	Банкрутство	

Джерело: складено за [2, с. 28]

Ера цифровізації суттєво трансформує суб'єктну, облікову, інструментальну та розрахунково-клірингову структури ринку цінних паперів. На сучасному етапі між суб'єктами традиційної фінансової системи та новими інституційними учасниками (ФінТехами) здебільшого встановилися партнерські відносини, але в недалекому майбутньому ФінТех-компанії можуть повністю замінити посередників на ринку цінних паперів за рахунок таких переваг, як мобільність, зручність, швидкість, низька вартість обслуговування, візуалізація.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вітчизняний ринок цінних паперів формувався у відриві від реального сектору економіки. Для його успішного піднесення у майбутньому необхідно реалізувати такі умови: досягнення основних індикаторів економічного зростання в державі через подолання структурних дисбалансів економіки, що сприятиме появі надійних емітентів і великих інвесторів, насиченню фондового ринку цінними паперами; вдосконалення та систематизація законодавчої бази, що регламентує функціонування ринку цінних паперів; досягнення відкритості та прозорості ринку цінних паперів, комплексний розвиток його інфраструктури; зниження відтоку фінансових ресурсів із ринку інвестицій на ринок державних цінних паперів.

Розвиток вітчизняного ринку цінних паперів залежить від підтримки його фінансової безпеки. Як зазначає О.І. Барановський, «...безпека фондового ринку безпосередньо пов'язана з безпекою грошового обігу, бюджетною, борговою, валютною, інвестиційною та інфляційною безпекою держави, а також із фінансовою безпекою численних юридичних і фізичних осіб. Фондовий ринок як реальний інструмент забезпечення інвестиційних потреб здатний себе реалізувати тільки якщо всі угоди й процеси, котрі здійснюються на ньому, будуть безпеч-

ними» [2, с. 24]. У зазначеній вище науковій праці виокремлено рівні організації безпеки вітчизняного ринку цінних паперів (табл. 3).

С.В. Науменкова наголошує на потребі використання структурованих цінних паперів як продуктів фінансового інжинірингу на ринку цінних паперів. До них відносять конвертовані облігації, кредитні ноти, забезпечені цінні папери в корпоративному пулі, цінні папери з прив'язкою до базового активу та цінні папери із вбудованими деривативами [7, с. 96]. Структуровані цінні папери значно розширюють можливості емітентів та інвесторів щодо забезпечення відповідного рівня ліквідності, дохідності й ризиковості цінних паперів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренкова Г., Шкодін І. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період. *Вісник Національного банку України*. 2012. № 2. С. 3–7.
2. Барановський О.І. Сутність і чинники фінансової безпеки фондового ринку. *Фінанси України*. 2016. № 1. С. 20–38.
3. Калач Г.М. Цифрова трансформація фондового ринку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2018. Вип. 2(52). С. 171–177.
4. Мацук З.А. Фінансові послуги на ринку цінних паперів України: теорія та практика : монографія. Київ : КНЕУ. 2018. 367 с.
5. Науменкова С.В., Буй Т.Г. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. *Фінанси України*. 2008. № 12. С. 3–21.
6. Опарін В., Федосов В., Львович С. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та її взаємозв'язок із ринком фінансових послуг : монографія ; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. Київ : КНЕУ, 2016, 347 с.
7. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <http://www.zakon1rada.gov.ua> (дата звернення: 21.01.2019).
8. Про державне регулювання ринку цінних паперів : Закон України від 30.10.1996 № 2418-VIII. URL: <http://www.zakon1rada.gov.ua> (дата звернення: 21.01.2019).

9. Рекуненко І.І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. 411 с.
10. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2017 рік. URL: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 22.01.2019).
11. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-серпня 2018 року. URL: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 23.01.2019).
12. Бурденко І.М. Передумови створення та використання інноваційних фінансових інструментів на ринку похідних фінансових інструментів України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 181–190.
13. Шмуратко Я.А. Перспективи розвитку вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 18. С. 140–144.
14. Шевченко О.М., Шевченко О.О. Сучасні тенденції функціонування ринку деривативів в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 16. С. 9–15.
15. Примостка Л.О., Краснова І.В. Біржовий ринок деривативів в Україні: історія, сучасність, перспективи розвитку. *Фінанси України*. 2014. № 7. С. 49–65.
16. Шевченко О.М., Ніколенко С.С. Формування ринку цінних паперів в умовах ринкової трансформації : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008, 159 с.
- kom finansovykh poslugh [Financial infrastructure of Ukraine: status, problems and its interconnection with the market of financial services]. Kiev : KNEU. (in Ukrainian)
7. Pro cinni papery ta fondovyy rynek [On securities and the stock market]. Law of Ukraine dated February 23, 2006, no. 3480-IV / The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://www.zakon1rada.gov.ua> (accessed 21 December 2019).
8. Pro derzhavne rehuljuvannja rynku cinnnykh paperiv [On State Regulation of the Securities Market]. Law of Ukraine dated October 30, 1996, no. 2418-VIII/23 / The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://www.zakon1rada.gov.ua> (accessed 21 December 2019).
9. Rekenenko I.I. (2013). Infrastruktura finansovogo rynku Ukrainy: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku [Infrastructure of the financial market of Ukraine: the current state and prospects of development]. Sumy : DBS «UABS NBU». (in Ukrainian)
10. Richnyj zvit Nacionalnoji komisiji z cinnnykh paperiv ta fondovogo rynku za 2017 rik [Annual Report of the National Commission on Securities and Stock Market for 2017] Available at: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics> (accessed 23 December 2019).
11. Informacijna dovidka shhodo rozvytku fondovogo rynku Ukrainy protjaghom sichnja-serpnja 2018 roku [Information note on the development of the stock market of Ukraine during January-August 2018 year]. Available at: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics> (accessed 23 December 2019).
12. Burdenko I.M. (2012). Peredumovy stvorennia ta vykorystannia innovatsiinykh finansovykh instrumentiv na rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv Ukrainy [Preconditions for creation and use of innovative financial instruments in Ukraine's derivatives market]. *Marketing and innovation management*, no. 3, pp. 181–190.
13. Shmuratko Y.A. (2016). Perspektyvy rozvytku vitchyznianoho rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv [Directions of national derivatives market development]. *Scientific Herald of the International Humanitarian University*, no. 18, pp. 140–144.
14. Shevchenko O.M., Shevchenko O.O. (2018). Suchasni tendenciji funkcionuvannja rynku deryvatyviv v Ukraini. [Modern trends in the functioning of the derivatives. market in Ukraine]. *Market infrastructure*, Vol. 16, pp. 9–15.
15. Prymostka L.O., Krasnova I.V. (2014). Birzhovyy rynek deryvatyviv v Ukraini: istorija, suchasnistj, perspektyvy rozvytku [Exchange market of derivatives in Ukraine: history, modernity, prospects of development, no 7, pp. 49–65.
16. Shevchenko O.M., Nikolenko S.S. (2008). Formuvannja rynku cinnnykh paperiv v umovakh rynkovoji transformaciji [Formation of the securities market in conditions of market transformation]. Poltava : RVV PUSKU. (in Ukrainian)

REFERENCES:

1. Azarenkova Gh., Shkodina I. (2012). Osnovni tendenciji rozvytku fondovogo rynku v postkryzovij period [The main tendencies of the stock market development in the post-crisis period]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, no. 2, pp. 3–7.
2. Baranovskij O.I. (2016). Sutnistj i chynnyky finansovoi bezpeky fondovogo rynku. [Essence and factors of financial security of the stock market]. *Finance of Ukraine*, no. 1, pp. 20–38.
3. Kalach Gh.M. (2018). Cyforova transformacija fondovogo rynku [Tsiforov transformation of the stock market]. *Scientific herald of Uzhgorod University*, Vol. 2(52), pp. 171–177.
4. Macuk Z.A. (2018). Finansovi poslughy na rynku cinnnykh paperiv Ukrainy: teorija ta praktyka [Financial services in the securities market of Ukraine: theory and practice]. Kiev : KNEU. (in Ukrainian)
5. Naumekova S.V., Buj T.Gh. (2008). Vykorystannja strukturovanykh cinnnykh paperiv dlja finansuvannja korporacij v Ukraini [Use of structured securities to finance corporations in Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 3–21.
6. Oparin V., Fedosov V. & Ljovochkin S. (2016). Finansova infrastruktura Ukrainy: stan, problemy ta jji vzajemozv'jazok iz ryn-

УДК 336.71

Лисенок О.В.*доктор економічних наук, доцент
Національного університету харчових технологій***Пюро Б.І.***магістр**Навчально-наукового інституту економіки і управління
Національного університету харчових технологій*

УДОСКОНАЛЕННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

IMPROVING NATURE AND CLASSIFICATIONS OF CREDIT OPERATIONS OF THE BANK

АНОТАЦІЯ

Переважну частину активів банку становлять надані кредити, а процентні доходи та витрати на формування резервів під кредити є важливими чинниками прибутковості банку, що пояснює актуальність даної теми. У статті досліджуються різні погляди науковців та практиків на проблему визначення сутності економічної категорії «кредит». Здійснюється критичний аналіз та систематизація поглядів на дану проблему і за отриманими результатами подається вдосконалене визначення кредиту як економічних відносин, що виникають між суб'єктами ринку у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, строковості та платності. За результатами дослідження наукової і практичної літератури у статті наводиться загальна класифікація кредитів, а також удосконалена класифікація банківських кредитів.

Ключові слова: кредит, натуралістична концепція, капіталотворча теорія, кредитні відносини, класифікація кредитних операцій.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются различные взгляды ученых и практиков на проблему определения сущности экономической категории «кредит». В частности, проанализированы подходы к трактовке понятия «кредит» в действующем банковском законодательстве Украины и профессиональной литературе, что позволило уточнить сущность этого понятия. Осуществляется критический анализ и систематизация взглядов на эту проблему и по полученным результатам подается усовершенствованное определение кредита как экономических отношений, возникающих между субъектами рынка в связи с передачей друг другу во временное пользование свободных средств на основе возвратности, срочности и платности. По результатам исследования научной и практической литературы в статье приводится общая классификация кредитов, а также усовершенствованная классификация банковских кредитов.

Ключевые слова: кредит, натуралистическая концепция, капиталотворческая теория, кредитные отношения, классификация кредитных операций.

ANNOTATION

The banking sector is the basis of the development of the domestic financial market, and its stable activity contributes to the further development of the country's economy. One of the main types of banking business, which provides the bank with the largest part of fast income, is credit operations. Granted loans represent the bulk of bank assets, and interest income and expenses on the formation of provisions for loans are important factors in the profitability of the bank. This explains the relevance of this topic. The article examines the different views of scholars and practitioners on the problem of determining the essence of the economic category "credit". Despite the number of researchers of this concept, there is a need for further studying the essence and role of the loan, as well as its place and role in the Ukrainian economy, therefore, it remains relevant to highlight different approaches to determining the credit, its role and place in the modern economy. Of Ukraine in

particular, approaches to the interpretation of the concept of "credit" in the current banking legislation of Ukraine and professional literature have been analyzed, which made it possible to clarify the essence of this concept. Critical analysis and systematization of views on this problem are being carried out, and the obtained results provide an improved definition of a loan as an economic relationship that arises between market participants in connection with the transfer to one another of the temporary use of free funds on the basis of repayment, maturity and payment. The classification of loans provided by the banking sector is explored. The role of classification of operations loans in the organization of accounting in banks and the adoption of effective managerial decisions are substantiated. According to the results of the research of scientific and practical literature, the article gives a general classification of loans, as well as an improved classification of bank loans. During the study, statistical, analytical methods and the method of synthesis and analysis.

Key words: credit, naturalistic concept, capital-making theory, credit relations, classification of credit operations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Управління кредитною діяльністю банків є одним з основних напрямів наукових досліджень, адже кредитування завжди було й залишається пріоритетною економічною функцією банківських установ. Тому дослідження сутності та вдосконалення класифікації кредитних операцій є необхідною умовою раціональної організації кредитного процесу та зниження рівня кредитних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивчення економічної літератури свідчить, що кредитна діяльність банківських установ традиційно перебуває у центрі уваги науковців та економістів і залишається чи не найбільш дослідженим розділом банківської справи. Значний внесок у розроблення питань кредитування банками зробили сучасні економісти заходу: Кристофер Ф. Блумфілд, В. Лексис, Д. Мак Нотон, Е. Рід, С.П. Роуз, Дж.Ф. Сінкі. Дослідженню теорії та практики організації кредитних відносин за умов наближення до міжнародних стандартів банківського кредитування сприяють праці вітчизняних учених-економістів: В.Л. Андрущенко, О.В. Васюренко, Я.В. Грудзевича, І.С. Гуцала, О.В. Дзюблюка, О.Т. Євтуха, Б.С. Івасіва,

Т.Т. Ковальчука, В.Д. Лагутіна, І.М. Лазепка, Б.Л. Луціва, М.І. Мируна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, О.М. Петрука, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостки, М.Ф. Пуховкіної, Б.І. Пшика, М.І. Савлука. Серед російських учених слід назвати праці І.Т. Балабанова, Ю.І. Коробова, В.І. Колесникова, О.І. Лаврушина, А.І. Ольшаного, Г.С. Панової, В.В. Кисельова, В.М. Уоскіна, В.А. Челнокова та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість наукових праць, сьогодні не існує єдиної думки щодо сутності кредиту та класифікації кредитних операцій банків, що потребує подальших теоретичних досліджень і практичних розробок із даного питання для систематизації наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Звертаючись до історії, зауважимо, що необхідність кредиту викликана існуванням товарно-грошових відносин. Його передумовою є наявність поточних або майбутніх доходів у позичальника, а конкретною причиною, що зумовлює необхідність кредиту, є коливання потреби в коштах та джерелах їх формування як у юридичних, так і у фізичних осіб за умов, що, як правило, у одних із них є вільні кошти, а іншим їх не вистачає. Тому кредит є однією з найскладніших економічних категорій як за своєю суттю, так і за механізмом впливу на процес суспільного відтворення. У світовій економічній науці чітко виділяються два напрями визначення сутності кредиту: натуралістична концепція та капіталотворча теорія. Перша трактує кредит як спосіб перерозподілу фінансових ресурсів, підкреслюючи необхідність стадії акумуляції тимчасово вільних коштів і відводячи кредитним відносинам пасивну роль. Основоположниками натуралістичної концепції кредиту були класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрго, Дж. Міль, проте вони розглядали нагромадження позикового капіталу лише як відображення нагромадження реального капіталу. Друга теорія, навпаки, абсолютизує кредит, стверджуючи, що він і є безпосередньо капіталом, багатством, а тому розширення кредиту означає нагромадження капіталу. Основоположником капіталотворчої теорії кредиту був англійський економіст Дж. Ло, який стверджував, що кредит не залежить від процесу відтворення і відіграє важливу самостійну роль у розвитку економіки [1, с. 31–32; 2, с. 371–372].

Зазначені теорії здебільшого модельні і не враховують конкретні макроекономічні та мікроекономічні відносини. Так, у першій теорії практично не досліджується питання регулювання недостачі кредитних вкладень в економіку, а трактування об'єкта кредитних відносин обмежується характеристикою тимчасово вільних коштів. Друга концепція у своєму класичному вигляді суперечить загальноприйня-

тим поглядам на циклічний розвиток ринкової економіки. Істина, як правило, знаходиться посередині, тому сучасна наукова думка з теорії кредиту розвивається теж шляхом синтезу окремих ідей натуралістичної та капіталотворчої теорій.

Слід також зауважити, що кредитні відносини мають низку характерних ознак:

- учасники кредитних відносин мають бути самостійними як з юридичного, так і з економічного погляду, а також повинні функціонувати на основі самоокупності та нести відповідальність за своїми зобов'язаннями;
- кредитні відносини виникають на засадах добровільності та рівноправності;
- кредитні відносини не змінюють власника фінансових ресурсів;
- кредитні відносини є вартісними, оскільки виникають у зв'язку з рухом грошей чи інших матеріальних цінностей;
- нееквівалентність кредитних відносин, оскільки позичальник повертає власникові фінансових ресурсів більшу суму, ніж одержує від нього [2, с. 364–365; 3].

У зв'язку із цим у сучасній фаховій науковій літературі існують різні спроби визначення такої економічної категорії як кредит. Зокрема, у посібнику «Банківське право» кредит характеризується як «економічні відносини між кредитором і позичальником» [4, с. 44]. У курсі економічної теорії С.В. Мочерного кредит визначено як «економічні відносини між різними партнерами, що виникають під час передачі майна або грошей іншій особі у тимчасове користування...» [5, с. 158]. Російський учений К.К. Садвакасов зазначає, що кредит – це «...відносини, які складаються між кредитором і боржником щодо руху позичкового фонду; угода, що передбачає оборот капіталу на чужому підприємстві» [6, с. 21]. Крім того, трапляються визначення кредиту як форми руху позичкового капіталу, як зворотної платної форми позик [7, с. 133].

Майже однакові трактування сутності кредиту простежуються у роботах Д.М. Гриджука та М.І. Савлука. Так, Д.М. Гриджук розглядає кредит «...як різновид економічної угоди, коли один партнер надає іншому гроші або майно на умовах терміновості, зворотності...» [8, с. 33], а М.І. Савлук зазначає, що «кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності» [2, с. 363–364].

Інші спроби визначення категорії кредиту наводяться у вітчизняних та зарубіжних наукових працях. Зокрема, І.С. Гуцал надає таке визначення кредиту: «...термін, що широко вживається щодо операцій або станів, пов'язаних із позичанням грошей, як правило, на короткий термін» [9, с. 25]. Зарубіжні економісти із цього приводу зазначають, що кредит – це:

– «...надання товарів, послуг або коштів в обмін на обіцянку сплати в майбутньому» [11, с. 43];

– «...позика в грошовій або товарній формі, що надається кредитором позичальнику на умовах поверненості, частіше за все з виплатою позичальником процента за користування позиною» [12, с. 37].

Слід також зауважити, що, згідно із законодавством України, кредит – це «будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми» [13].

Отже, враховуючи викладене, доходимо певного висновку, що кредит – це економічні відносини, які виникають між суб'єктами ринку у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, строковості та платності.

Таким чином, кредит, який, передусім, є фінансовим інструментом, що полегшує обмін, тісно пов'язує між собою реальний і фінансовий сектори економіки та формує кредитні взаємозв'язки між ними, які суттєво відрізняються від традиційних ринкових взаємозв'язків, що діють у ціновій системі. І причиною цього, насамперед, є те, що кредит базується на оцінці інформації про доцільність та фінансово-економічну ефективність від укладання кредитної угоди: вірогідність виконання контракту, економічний потенціал позичальника, його ділова репутація тощо [14, с. 26]. Коли кредитор і позичальник володіють такою інформацією, тобто «добре знають один одного і з боку економічного, і з боку морального; якщо вони мають уяву про ризики, пов'язані з підприємством кожного; якщо кредитні обороти їх обмежені...» [15, с. 320], то кредитні операції можуть здійснюватися без посередників і безоплатно, і в такому разі йдеться про комерційний кредит. Однак якщо виникають складнощі з отриманням інформації, коли «кредитні обороти збільшуються, а в них бере участь усе більша кількість учасників, коли виникає бажання зменшити ризики, поєднані з обміном на основі довіри до майбутньої винагороди, тоді виникає необхідність у кредитних знаках і, зрештою, у посередниках між кредиторами і позичальниками» [16, с. 320].

Саме із цих міркувань центральну позицію займає банк як головна кредитна інституція, яка має суттєві переваги порівняно із суб'єктами господарювання та домашніми господарствами щодо отримання й обробки інформації, а також переваги у протидії ризикам, що супроводжують кредитні операції. Тому саме банки відіграють ключову роль у стимулюванні фінансово-економічної активності, адже вони акумулюють і концентрують вільні капітали та спрямовують

їх завдяки кредиту й ринковим механізмам на підприємницькі цілі та створення додаткової вартості, яка і є джерелом повернення кредиту.

У зв'язку із цим зауважимо, що, на думку Й. Шумпетера, «кредит – це переважно створення купівельної здатності для передачі її підприємцеві, що відкриває йому доступ до народногосподарського потоку благ ще до того, як він отримає на це обґрунтоване право. Надання кредиту в цьому розумінні діє як свого роду наказ народному господарству пристосуватися до мети підприємця, доручення на отримання потрібних йому благ, як довіра йому продуктивних сил. Лише так може протікати процес економічного розвитку, якщо він виходить за межі простого кругообігу. Саме ця функція кредиту є наріжним каменем сучасної кредитної системи» [16, с. 217].

Отже, розвиток кредиту, створення банків і банківської системи сприяють раціональному й ефективному використанню фінансових ресурсів та стимулюють економічне зростання. Кредит об'єктивно має велике соціально-економічне значення, а банківські установи забезпечують пропозицію кредиту й виконують, таким чином, важливу функцію в економіці та суспільстві у цілому.

Із приводу цього відзначимо, що рівень розвитку кредитних відносин у тій чи іншій країні визначається не лише багатоаспектністю функціонального застосування кредиту, а й різноманітністю його форм: товарної, грошової та змішаної [1; 2]. Проте на сучасному етапі досліджень в економічній літературі відсутній єдиний підхід до класифікації форм та видів кредиту, оскільки кредит має значну кількість структурних проявів, а тому і застосовується багато критеріїв його класифікації та виділяють чимало видів кредиту (рис. 1). Але, оскільки предметом нашого дослідження є банківський кредит, підкреслимо, що більш детально його поділяють за: строками використання, ступенем ліквідності, забезпеченням, ступенем ризику, методами надання та погашення, характером сплати відсотків, кількістю кредиторів, основними категоріями позичальників, цільовим спрямуванням, станом кредитної дисципліни, призначенням і характером використання (рис. 2).

У табл. 1 наведено динаміку наданих кредитів відповідно до статистики НБУ. Як видно з табл. 1, загальна сума наданих кредитів клієнтам зростає, що є позитивним аспектом і говорить про поживлення діяльності банків. Так, станом на 01.11.2018 порівнянні з 2016 р. кількість наданих кредитів зросла на 16,46 в. п.

Щодо динаміки кредитів у національній та іноземній валютах, то варто відзначити, що спостерігається позитивна динаміка щодо кредитів в національній валюті і негативна щодо кредитів, наданих в іноземній валюті, що пояснюється девальвацією гривні.

Кредити, надані небанківськими фінансовими установами, демонструють негативну динаміку протягом періоду, що аналізується.

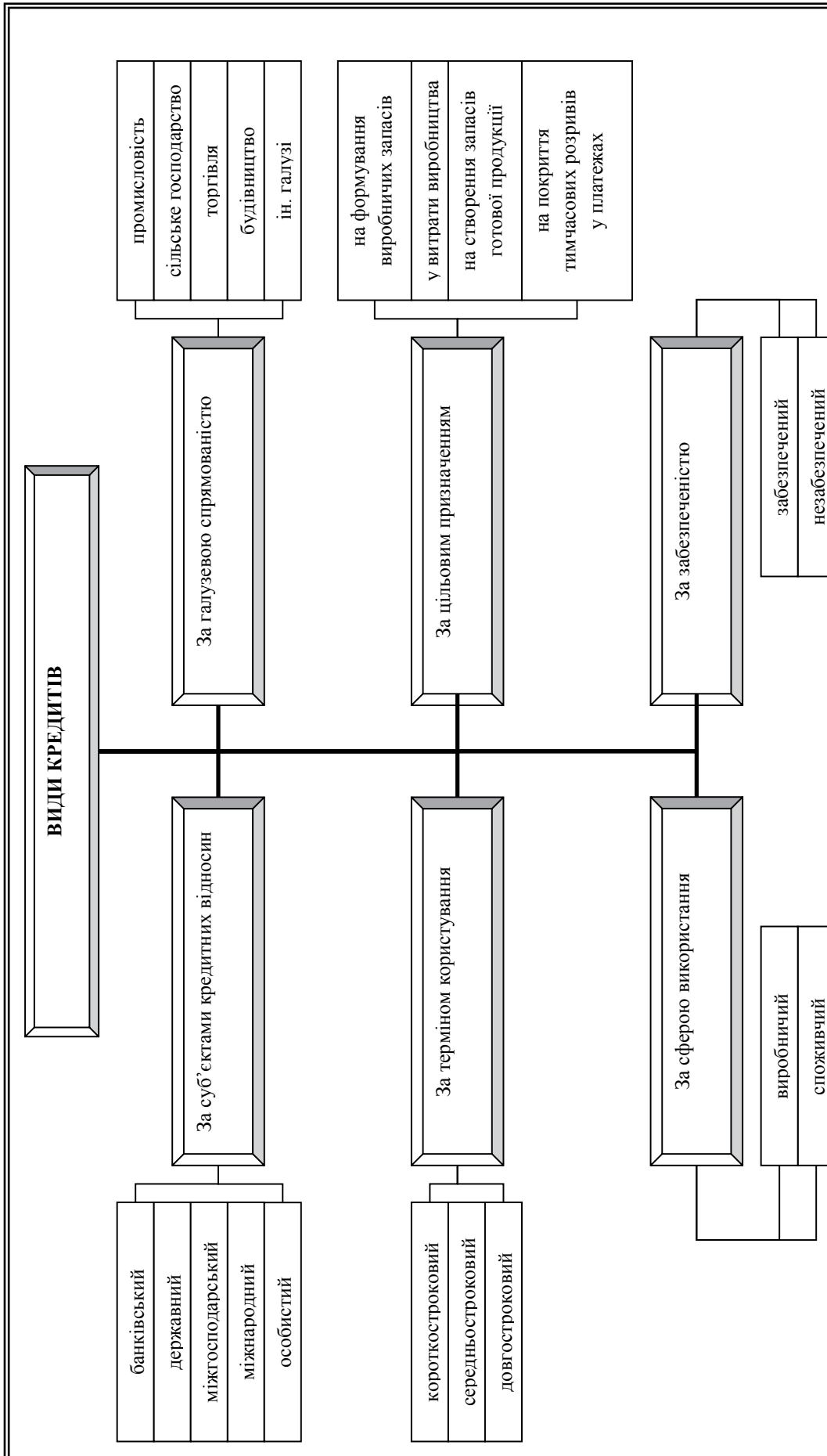


Рис. 1. Загальна класифікація кредитів

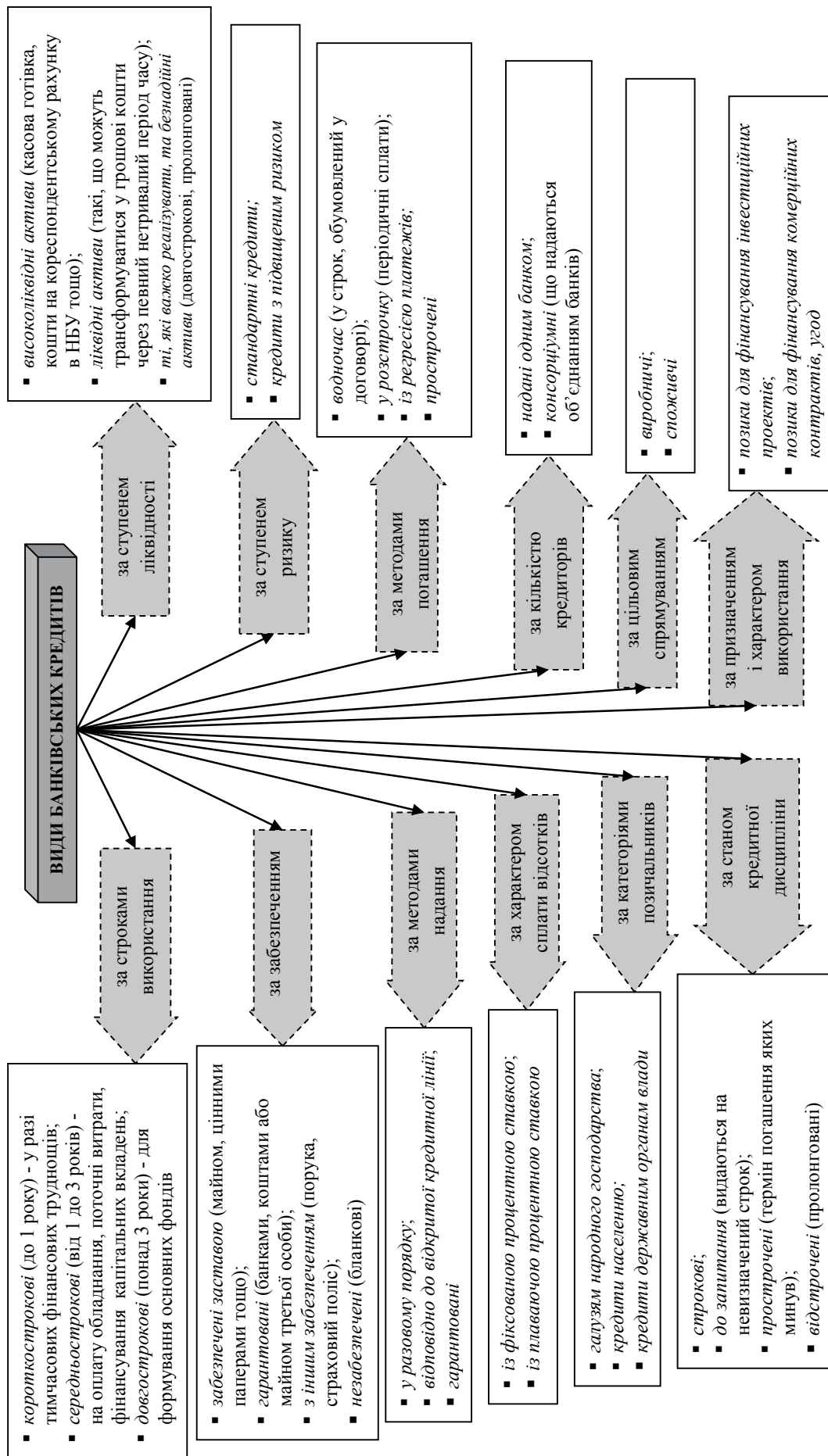


Рис. 2. Класифікація банківських кредитів

Таблиця 1

Динаміка наданих кредитів, тис. грн. [З]

Показник	01.11.2016	01.11.2017	01.01.2018	Абсолютне відхилення (+/-)			Відносне відхилення, %		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Кредити надані клієнтам	989 268	1 007 116	1 152 073	17 848	144 957	162 805	1,80	14,39	16,46
з них: нерезиденти	32 076	48 537	66 164	16 461	17 627	34 088	51,32	36,32	106,27
з них: нараховані доходи до отримання	70 480	63 300	160 544	-7 180	97 244	90 064	-10,19	153,62	127,79
з них: дисконт/премія	-1 112	-1 461	-17 122	-349	-15 661	-16 010	31,37	1071,94	1439,63
кредити, що надані органам державної влади	1 581	1 011	2 390	-570	1 379	809	-36,06	136,40	51,16
кредити, що надані органам державної влади в іноземній валюті	0	0	0	0	0	0	-	-	-
кредити, що надані органам державної влади в національній валюті	1 581	1 011	2 390	-570	1 379	809	-36,06	136,40	51,16
кредити, що надані суб'єктам господарювання	829 789	845 250	948 652	15 461	103 402	118 863	1,86	12,23	14,32
кредити, що надані суб'єктам господарювання в іноземній валюті	443 732	409 520	479 425	-34 212	69 905	35 693	-7,71	17,07	8,04
кредити, що надані суб'єктам господарювання в національній валюті	386 057	435 729	469 227	49 672	33 498	83 170	12,87	7,69	21,54
кредити, що надані фізичним особам	157 862	160 841	201 017	2 979	40 176	43 155	1,89	24,98	27,34
кредити, що надані фізичним особам в іноземній валюті	82 831	68 887	69 336	-13 944	449	-13 495	-16,83	0,65	-16,29
кредити, що надані фізичним особам в національній валюті	75 031	91 954	131 681	16 923	39 727	56 650	22,55	43,20	75,50
кредити, надані небанківським фінансовим установам	36	15	13	-21	-2	-23	-57,79	-13,33	-63,42

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, кредит – це економічні відносини, які виникають між суб'єктами ринку у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, строковості та платності. А чисельність і різноманітність класифікацій кредитів визначається тим, що в їх основі лежать формальні ознаки. Крім того, будь-яку класифікацію не можна вважати вичерпною, оскільки зростаючий динамізм ринкової економіки зумовлює нові форми кредитних взаємовідносин, а вдосконалення фінансово-економічної діяльності банків дає змогу застосовувати широкий спектр форм кредиту та кредитних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М. Кредит і банківська справа : навчально-методичний посібник. Львів : Львів. комерц. акад., 2018. 323 с.
2. Гроші та кредит : підручник / М.І. Савлук та ін. ; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. М.І. Савлука ; 3-є вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2002. 598 с.
3. Пшик Б.І. Теоретико-методологічний інструментарій дослідження фінансово-кредитних відносин на фінансовому ринку. *Економіка ринкових відносин*. 2013. № 12. С. 109–117.
4. Банківське право України : навчальний посібник / за ред. А.О. Селіванова. Київ : Ін Юре, 2000. 384 с.
5. Мочерний С.В., Довженко М.В. Економічна теорія. Київ : Академія, 2004. 856 с.
6. Садвакасов К.К. Коммерческие банки. Управленческий анализ деятельности. Планирование и контроль. Москва : Ось-89, 2002. 160 с.
7. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В.С. Стельмах та ін. Київ : Молодь ; Ін Юре, 2001. 680 с.
8. Гриджук Д.М., Олійник В.О. Застава як спосіб забезпечення виконання зобов'язань. Київ : Оріяни, 2012. 324 с.
9. Гуцал І.С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики). Львів : БІБЛЬОС, 2011. 244 с.
10. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
11. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело ; пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2000. 856 с.
12. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцев Е. Современный экономический словарь. Москва : Инфра-М, 1997. 496 с.
13. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Stieglitz J., Greenwald B. Towards a new paradigm in monetary economics. Cambridge : Cambridge University Press, 2009. 327 p.
15. Бунге М.Х. Современный дискурс : монография ; за ред. В.Д. Базилевича. Київ : Знання, 2015. 697 с.
16. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры ; пер. с нем. В.С. Автономова и др. ; общ. ред. А.Г. Милейского. Москва : Прогресс, 1982. 456 с.

REFERENCES:

1. Vovchak O.D. Credit and banking : teaching method. manual / O.D. Vovchak, N.M. Ruschysyn. – Lviv : View of Lviv. commercials acad., 2018. – 323 p.
2. Money and credit: textbook – 3rd type. Processing. and add / [M.I. Savluk, A.M. Moroz, M.F. Pukhovkina and others.]; per community Ed. Dr. Econom. Sciences, prof. M.I. Savluk. – K. : KNEU, 2002. – 598 p.
3. Pshik B.I. Theoretical and methodological tools for studying financial and credit relations in the financial market / B.I. Pshik // Economy of market relations. – 2013. – No. 12. – P. 109–117.
4. Banking Law of Ukraine : Teach. picker / [ed. A.O. Selivanov]. – K. : In Yure, 2000. – 384 pp.
5. Mocherny S.V. Economic Theory / S.V. Mocherny, M.V. Dovzhenko. – K. : VTS Academy, 2004. – 856 p.
6. Sadvakasov K.K. Commercial banks. Management analysis of activity. Planning and Control / K.K. Sadvakasov. – Moscow : Publishing house "Os-89", 2002. – 160 p.
7. Encyclopedia of banking in Ukraine / [ed. V.S. Stelmakh et al.] – K. : Youth, Yu. Yure, 2001. – 680 pp.
8. Gridzuk D.M. Zastava as a way of ensuring fulfillment of obligations / D.M. Gridzhuk, V.O. Oliynyk. – K. : Oriani, 2012. – 324 pp.
9. Gutsal I.S. Bank Lending to Market Subjects in the Transformation Economy of Ukraine (Issues of Theory, Techniques, Practices) / I.S. Gutsal. – Lviv : OJSC "BIBLOS", 2011. – 244 p.
10. Official site of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
11. Roger Leroy Miller, David D. Van-Huz. Modern Money and Banking: Per. from english / R.L. Miller, D.D. Van-Huz. – M. : INFRA-M, 2000. – 856 c.
12. Reisberg B. Modern Economics Dictionary / B. Rayzberg, L. Lozovsky, E. Starodubtsev. – Moscow : Infra-M, 1997. – 496 p.
13. About banks and banking activity: Law of Ukraine dated December 12, 2000 # 2121-III [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Stieglitz Josef. Towards a new paradigm in monetary economics / J. Stieglitz, B. Greenwald. – Cambridge : Cambridge University Press, 2009 – 327
15. Nikolai Christian Bunch: Modern Discourse : Monograph / [Ed. V.D. Bazilevich]. – K. : Knowledge, 2015. – 697 pp.
16. Shumpeter Y.A. Theory of Economic Development: Study of Enterprise Profit, Capital, Credit, Percent, and Circulation of Conjunctures / [Per. with him V.S. Autonoma and others]; Commonly Ed. A.G. Mileisky. – M. : Progress, 1982. – 456 pp.

УДК 658.14

Пігуль Н.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Клименко А.В.

магістр
Сумського державного університету

Пігуль Є.І.

бакалавр
Сумського державного університету

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Одним із визначальних критеріїв успішної діяльності підприємства є фінансова стійкість. У статті наведено теоретичні підходи до визначення сутності поняття фінансової стійкості підприємства та виокремлено низку її ознак. Представлено механізм управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання. Проведено аналіз фінансової стійкості підприємств України за 2013–2017 рр., а саме проаналізовано динаміку основних показників фінансової стійкості, таких як власні оборотні кошти підприємств, коефіцієнтів автономії, фінансування, фінансового важеля, довгострокового залучення позикових коштів, короткострокової заборгованості та маневреності власного капіталу. За результатами проведеного аналізу виявлено, що для підприємств України характерний низький рівень фінансової стійкості, та визначено причини такого стану.

Ключові слова: фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю, фінансовий стан, фінансова автономія, коефіцієнти фінансової стійкості.

АННОТАЦИЯ

Одним из главных критериев успешной деятельности предприятия является финансовая устойчивость. В статье приведены теоретические подходы к определению сущности понятия финансовой устойчивости предприятия и выделен ряд ее признаков. Представлен механизм управления финансовой устойчивостью субъектов хозяйствования. Проведен анализ финансовой устойчивости предприятий Украины за 2013–2017 гг., а именно проанализирована динамика главных показателей финансовой устойчивости, таких как собственные оборотные средства предприятий, коэффициентов автономии, финансирования, финансового рычага, долгосрочного привлечения заемных средств, краткосрочной задолженности и маневренности собственного капитала. По результатам проведенного анализа выявлено, что для предприятий Украины характерен низкий уровень финансовой устойчивости, и определены причины такого состояния.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, финансовое состояние, финансовая автономия, коэффициенты финансовой устойчивости.

ANNOTATION

The article investigates the efficiency of the business entities in the conditions of the transformation of the economy of the country and, first of all, how does it meet the financial conditions. Each company seeks to maintain its financial stability, liquidity and solvency. The crisis situation in the modern economy has a significant impact on the financial stability of Ukrainian enterprises. That is why the study of this topic is considered an actual and timely stage of the study. The article presents theoretical approaches to the definition of the concept of financial sustainability of the enterprise. In general, the question of the interpretation of the concept of financial sustainability is not sufficiently studied in scientific works and has many different points of view. The article defines the term of financial stability and its main characteristics by analyzing the

opinions of domestic and foreign authors concerning this matter. The article also shows a mechanism of financial sustainability management of economic entities, with the help of which it is possible to identify in a timely manner drawbacks in the financial activity of the enterprise and to find reserves to increase the financial potential under the influence of factors of internal and external environment. The article analysis the financial sustainability of Ukrainian enterprises for 2013–2017, namely, the dynamics of the main indicators of financial stability, such as own working capital of enterprises, autonomy coefficients, financing, financial leverage, long-term attraction of borrowed funds, short-term debt and maneuverability of own capital. According to the results of the analysis, it was shown that the enterprises of Ukraine have a low level of financial stability. The main ways to increase financial stability of economic entities are proposed.

Key words: financial stability, financial stability management, financial status, financial autonomy, indicators of financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для вирішення сучасних проблем національної економіки та стабілізації розвитку суспільства необхідно підвищити ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Оскільки вітчизняні підприємства функціонують у кризових умовах, то це призводить до банкрутства багатьох відомих компаній, які донедавна мали позитивні тенденції розвитку. Аналіз даних Державного комітету статистики свідчить про те, що протягом 2015–2017 рр. в Україні збільшується частка підприємств, які отримують збиток. Це негативно впливає на формування власного капіталу і знижує фінансову стійкість підприємств, оскільки саме прибуток є основним внутрішнім джерелом фінансування суб'єктів господарювання. Зростання збитковості спостерігається у підприємств, що працюють у таких галузях, як промисловість, транспорт, операції з нерухомим майном та складське господарство. Частка збиткових підприємств у 2017 р. становить 25,8%, що становить майже чверть усіх суб'єктів господарювання. Загалом ними було отримано збитків на суму 304,1 млрд. грн. [1]. Отже, зважаючи на значну кількість збиткових підприємств, досягнення достатнього рівня їхньої фінансової стійкості є однією з актуальних проблем суб'єктів

господарювання, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємств та виникнення загрози фінансовій безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у дослідження питань управління фінансовою стійкістю підприємства зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І.О. Школьник, О.С. Філімоненков, І.І. Приймак, Г.О. Партін, К.В. Орехова, Л.М. Докієнко, О.Н. Вердьева, Т.І. Ковальчук, А.В. Череп, Л.А. Курученко, Д.М. Городунська та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності поняття фінансової стійкості підприємства та аналіз фінансової стійкості підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній економіці українські підприємства функціонують в умовах невизначеності та мають обмежені фінансові ресурси. Важливим завданням для кожного з них є визначення власної межі фінансової стійкості, адже недостатня фінансова стійкість може вплинути на платоспроможність підприємства, а надлишкова – сформувати занадто велику кількість резервів та запасів, які в подальшому вплинуть на збільшення витрат, недоотримання прибутку та зменшення темпів економічного розвитку підприємства.

Сьогодні в економіці існує безліч точок зору щодо визначення поняття «фінансова стійкість», які мають спільні риси або ж суттєві відмінності. Цей термін використовується на всіх рівнях – від окремого домогосподарства або індивідуального підприємця до діяльності світових фінансових систем. Деякі вчені характеризують фінансову стійкість як довготривалу платоспроможність. Інші зазначають про те, що це оптимальна структура та склад оборот-

них активів. Третя група вчених вважає, що це стабільна діяльність підприємства в довгостроковому періоді, яка визначається співвідношенням власного та позикового капіталу та його ефективним використанням. У табл. 1 узагальнено різні погляди науковців щодо сутності поняття «фінансова стійкість підприємства».

Таке різноманіття підходів до визначення фінансової стійкості підприємства, безумовно, свідчить про багатогранність поняття. На нашу думку, під фінансовою стійкістю підприємства слід розуміти спроможність підприємства стабільно працювати та розвиватися, підтримуючи оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу, з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Фінансово стійкий суб'єкт господарювання за різних можливих несприятливих змін внутрішнього та зовнішнього середовища здатний повернутися до стану рівноваги за рахунок власних чи залучених ресурсів, диверсифікації виробництва, перепрофілювання та інших можливих дій [7, с. 120].

Проаналізувавши точки зору різних авторів щодо сутності та змісту поняття «фінансова стійкість», а також узагальнивши основні характеристики, слід виділити низку її ознак (рис. 1).

Складність поняття «фінансова стійкість» проявляється у наявності різних точок зору з питань її тлумачення, при цьому в кожному з трактувань підкреслюється важливість фінансової стійкості для успішної діяльності підприємства, тому кожному суб'єкту господарювання, який прагне бути незалежним (стійким) та економічно спроможним, необхідно управляти своєю фінансовою стійкістю.

Управління фінансовою стійкістю включає в себе послідовність кроків, починаючи від діагностики фінансової стійкості, яка існує на визначений момент часу, з виділенням чинників та причин, що її зумовили, та закінчуючи роз-

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства»

Автор	Визначення
Г.В. Савицька [2, с. 619]	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів, які є гарантією його постійної платоспроможності та інвестиційної привабливості в межах допустимого рівня ризику.
М.Д. Білик [3, с. 305]	Це такий стан фінансових ресурсів, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.
В.М. Кремень [4, с. 108]	Спроможність підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати діяльність або запаси і витрати, це здатність господарюючого суб'єкта функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища.
О.Я. Безвілінська [5, с. 65]	Залежність підприємства від ефективного управління фінансовими ресурсами, що характеризуються оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних та позикових коштів, активів та джерел їх формування.
Г.О. Крамаренко [6, с. 115]	Під фінансовою стійкістю слід розуміти його платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та позиковими коштами підприємства, оли за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні та нові борги.
Ю.М. Тютюнник [5, с. 65]	Здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігаючи рівновагу активів та пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує платоспроможність а інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.



Рис. 1. Ознаки фінансової стійкості підприємства

робленням управлінських рішень із підтримки її стану або ж поліпшення за допомогою безпосереднього впливу на діяльність суб'єкта господарювання. Схему управління фінансовою стійкістю підприємства представлено на рис. 2.

Головною ознакою даного алгоритму управління є використання на кожному етапі певного інструменту, який визначається на самому початку формування механізму та може бути вдосконалений у процесі його реалізації.



Рис. 2. Схema управління фінансовою стійкістю підприємства

Для підвищення рівня фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати її оцінку, використовуючи такі групи показників:

- абсолютні, які відображають рівень забезпеченості запасів джерелами формування;
- відносні, які характеризують фінансову стійкість підприємства з погляду структури і стану майна та джерел формування капіталу;
- поріг рентабельності та запас фінансової міцності [7, с. 122].

На першому етапі оцінки фінансової стійкості підприємств України ми здійснили аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості суб'єктів господарювання за 2013–2017 рр. На рис. 3 зображено динаміку власних обігових коштів підприємств України.

Аналізуючи дані рис. 3, слід відзначити, що починаючи з 2016 р. спостерігається негативне значення власного оборотного капіталу. На зменшення наявності власних оборотних коштів підприємств вплинуло зниження суми оборотних активів швидшими темпами, ніж зменшення поточних зобов'язань підприємства. Такий стан є негативним для діяльності підприємств та сприяє зниженню їхньої фінансової стійкості.

Динаміку відносних показників фінансової стійкості підприємств України наведено в табл. 2.

Отже, за даними табл. 2 можна зробити висновки, що показники фінансової стійкості підприємств України протягом 2013–2017 рр. не відповідають нормативним значенням та мають негативну тенденцію до зменшення. Коефіцієнти автономії та фінансування свідчать про значну залежність від позикових коштів.

Так, у 2017 р. частка власних ресурсів становила лише 29% у загальній сумі фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Коефіцієнт фінансування протягом усього періоду збільшується, що свідчить про значну фінансову залежність підприємств від залучення позикових коштів. Коефіцієнт фінансового важеля зменшується та у 2017 р. становить 0,41. Це означає, що на 1 грн. позикового капіталу припадає 0,41 грн. власного капіталу.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів має нестійку тенденцію та у 2017 р.



Рис. 3. Динаміка власних обігових коштів підприємств України за 2013–2017 рр. [1]

Таблиця 2

Динаміка відносних показників фінансової стійкості підприємств України за 2013–2017 рр.

Показники	Рік					Відхилення (+/-) за весь період
	2013	2014	2015	2016	2017	
Коефіцієнт автономії	0,35	0,25	0,30	0,24	0,29	-0,06
Коефіцієнт фінансування	1,85	3,05	2,37	3,08	2,41	0,56
Коефіцієнт фінансового важеля	0,54	0,33	0,42	0,32	0,41	-0,12
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,35	0,48	0,41	0,41	0,38	0,03
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,57	0,68	0,63	0,71	0,64	0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,36	-0,84	-0,69	-0,72	-0,68	-0,32

збільшився порівняно з 2013 р. Це свідчить про посилення залежності підприємства від кредиторів у довгостроковій перспективі. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зменшився протягом усього періоду на 0,32 і вказує на те, що частка власного капіталу підприємств, яка перебуває в мобільній формі, значно знизилася. Отже, вищезазначені показники свідчать про залежність вітчизняних підприємств від позикових ресурсів, що негативно впливає на фінансову стійкість.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проаналізувавши різноманітні підходи до визначення сутності поняття фінансової стійкості, було запропоновано під фінансовою стійкістю підприємства розуміти спроможність підприємства стабільно працювати та розвиватися, підтримуючи оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу, з урахуванням змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Аналіз абсолютних та відносних показників діяльності підприємств України свідчить про недостатність власного обігового капіталу для забезпечення їхньої діяльності та зниження фінансової стійкості. Зважаючи на кризові умови

господарювання, українським підприємствам складно підтримувати достатній рівень фінансової стійкості.

Таким чином, для поліпшення фінансової стійкості підприємствам необхідно збільшити обсяг власних фінансових ресурсів, визначити найбільш оптимальне співвідношення складників капіталу, за якого підприємство зможе вільно маневрувати та ефективно використовувати грошові кошти, забезпечуючи тим самим безперервний процес виробництва та реалізації продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники балансу великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 20.01.2019).
2. Савицька В.Г. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ : Знання, 2005. 654 с.
3. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / М.Д. Білик та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.
4. Кремень В.М., Щепетков С.Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия. *Актуальные проблемы экономики*. 2011. № 1. С. 107–116.

5. Стригуль Л.С. Теоретико-методичне забезпечення визначення фінансової стійкості підприємств різних організаційно-правових форм в умовах мінливого середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. С. 64–67.
6. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Київ : ЦУЛ, 2008. 330 с.
7. Школьник І.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник ; за ред. І.О. Школьник та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
3. Bilyk M.D., Pavlovsjka O.V., Prytuljak N.M., Nevmerzhyjka N. Ju. (2005). Finansovyj analiz [Financial analysis]. – Kyjiv : KNEU, pp. 592. (in Ukrainian)
4. Kremenj V.M., Shhepetkov S.Ja. (2011). Ocenka fynansovoj us-tojchyvosty predpryjatyja [Estimation of financial stability of the enterprise] *Actual problems of the econom*, no. 1, pp. 107–116.
5. Stryghulj L.S. (2016) Teoretyko-metodychne zabezpechen-nja vyznachennja finansovoji stijkosti pidpryjemstv riznykh orghanizacijno-pravovykh form v umovakh minlyvogho seredovyshha [Theoretical and methodological provision for determining the financial stability of enterprises of various organizational and legal forms in a changing environment]. *Scientific herald of Uzhgorod National Universit*, no. 6, pp. 64–67.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. Indicators of balance of large and medium enterprises by types of economic activity. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_usze.htm (accessed 20 January 2019).
2. Savycjka V.Gh. (2005). Ekonomichnyj analiz dijalnosti pid-pryjemstva [Economic analysis of enterprise activity]. – Kyjiv : Znannja, pp. 654. (in Ukrainian)
6. Kramarenko Gh.O., Chorna O.Je. (2008). Finansovyj analiz [Financial analysis]. – Kyjiv : CUL, pp. 330. (in Ukrainian)
7. Shkoljnyk I.O. (2016). Finansovyj analiz : navchaljnyj posibnyk [Financial analysis. Tutorial]. – Kyjiv : «Cent uchbovoji literatury», pp. 368. (in Ukrainian)

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.123

Безверхня Ю.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таверійського державного агротехнологічного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто стратегічні цілі впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано стратегію підприємств на сучасному ринку, яка забезпечує зв'язок їхніх фінансових результатів і ринкових позицій у конкурентному середовищі. Висвітлено окремі аспекти формування збалансованої системи показників діяльності та розроблення організаційної структури підприємств. Обґрунтовано необхідність створення системи управлінського обліку за центрами фінансової відповідальності для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень. Визначено перспективні напрями розвитку вітчизняного управлінського обліку з урахуванням іноземного досвіду та його подальшої адаптації до міжнародних стандартів.

Ключові слова: управлінський облік, стратегія, структура, управлінські рішення, центри відповідальності, міжнародні стандарти.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены стратегические цели внедрения управленческого учета на отечественных предприятиях. Проанализирована стратегия предприятий на современном рынке, которая обеспечивает связь их финансовых результатов и рыночных позиций в конкурентной среде. Освещены отдельные аспекты формирования сбалансированной системы показателей деятельности и разработки организационной структуры предприятий. Обоснована необходимость создания системы управленческого учета по центрам финансовой ответственности для повышения эффективности принятия управленческих решений. Определены перспективные направления развития отечественного управленческого учета с учетом иностранного опыта и его дальнейшей адаптации к международным стандартам.

Ключевые слова: управленческий учет, стратегия, структура, управленческие решения, центры ответственности, международные стандарты.

ANNOTATION

The purpose of the article is to consider the strategic objectives of the introduction of management accounting in domestic enterprises, the rationale for its need in modern conditions and prospects for further development.

The world economy is rapidly moving towards globalization of all processes. To be competitive in the domestic and foreign markets, modern enterprises need a flexible, quickly adaptable management system. For this purpose, the enterprises develop a long-term strategy and introduce a system of management accounting. The relevance of the study is that management accounting needs to be developed and improved within the framework of global management trends. And cost management of the enterprise directly affects the formation of financial results. It is also necessary to take into account foreign experience in the application of management accounting models and synchronize it with international standards, while taking into account national peculiarities of doing business.

This study discusses the strategic objectives of the introduction of management accounting in domestic enterprises. The strategy of the enterprises in the modern market which provides connection of their financial results and market positions in the competitive environment is analyzed. Some aspects of the formation of a balanced system of performance indicators and the development of the organizational structure of enterprises are highlighted. The necessity of creation of system of management accounting on the centers of financial responsibility with the purpose of increase of efficiency of managerial decision-making is proved. The perspective directions of development of the domestic management accounting taking into account foreign experience and its further adaptation to the international standards are defined.

Key words: management accounting, strategy, structure, management decisions, responsibility centers, international standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Створення транснаціональних корпорацій із більшою кількістю підприємств у різних країнах світу, глобалізація світової економіки є основними передумовами появи системи обліку фінансової інформації із загальних міжнародних правил – Міжнародних стандартів фінансової звітності. Розуміння стандартів керівниками компаній і фінансовими фахівцями дає змогу підвищити якість управлінської звітності та результативність прийнятих на її підставі рішень. Тому дуже важливо для сучасних реалій української економіки не втрачати конкурентоздатність вітчизняних підприємств по відношенню до закордонних аналогів. Основним критерієм дієвості системи керування є ефективне використання фінансових, матеріальних і людських ресурсів. Цим процесам може сприяти впровадження управлінського обліку. Так, управлінський облік забезпечує необхідний механізм, який дає змогу комплексно розглянути питання планування, контролю й обліку окремих видів діяльності, що зумовлює актуальність досліджуваного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Іноземні вчені А. Апчерч, К. Друрі, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрэн

зробили великий внесок у розвиток поняття управлінського обліку. Питанням розвитку та впровадження управлінського обліку, його стратегії та перспективам приділяли увагу багато вітчизняних науковців, таких як П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Г.Г. Кірейцев, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, В.П. Ярмоленко тощо.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Зарубіжний досвід дослідження управлінського обліку нараховує багато років, тоді як у нашій країні ці дослідження ведуться з часів переходу до ринкової економіки. Отже, багато національних нюансів управлінського обліку в умовах сучасного типу господарювання все ще мало досліджено.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд стратегічних цілей упровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах, обґрунтування його необхідності в сучасних умовах та перспектив подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах конкуренції й швидких змін зовнішнього середовища стратегія стає основним чинником забезпечення конкурентоздатності вітчизняних підприємств. У цих умовах виграє той, хто може краще передбачати та швидше прорахувати різні варіанти ведення бізнесу. При цьому для оцінки бізнесу прийнято звертати увагу на короткострокові фінансові показники (прибуток, рентабельність тощо). Для їх поліпшення знижуються витрати на маркетинг, роботу з персоналом, навчання, тобто ті чинники, які могли б дати ефект у перспективі. Останнім часом з'явилося поняття стратегічного управлінського обліку, серед основних елементів якого виділяються: місія та бачення компанії, стратегічні цілі діяльності, критичні чинники успіху, збалансована система показників діяльності, що включає в себе не тільки фінансові, а й нефінансові показники [1, с. 87].

Чітко розроблена стратегія підприємства забезпечує зв'язок його фінансових результатів і ринкових позицій за допомогою збалансованої системи цілей. Вони можуть бути різні, так само як розрізняються й методи їх досягнення. Для розроблення стратегії необхідно виробити місію підприємства (тобто бачення майбутнього), потім провести стратегічний аналіз, вибрати пріоритетні напрями розвитку й визначити стратегічні цілі з погляду задоволеності клієнтів і власників, ефективності процесів і персоналу. Після того як стратегічні цілі визначено, важливо сформулювати завдання, що ставляться перед системою управлінського обліку, та визначити інформаційні потреби управління, що повною мірою відбивають індивідуальні особливості бізнесу, конкурентну ситуацію, стратегію підприємства тощо [2, с. 436].

Під час упровадження системи управлінського обліку завжди виникає питання, хто повинен займатися управлінським обліком і чи треба створювати якісь нові структури, наприклад відділ управлінського обліку. Однозначної відповіді тут не існує. Кожне підприємство вибирає той шлях, що більше для нього підходить.

Ми вважаємо дуже перспективним варіант організації ведення управлінського обліку в рамках уже існуючої фінансово-економічної служби. Можна створити аналітичний центр або групу різноманітних аналітиків з уже працюючих спеціалістів. Досить часто використовується варіант, коли в кожному підрозділі підбираються співробітники (або група співробітників), відповідальні за ведення управлінського обліку за своїм напрямком.

Дуже важливо створити систему контролю над досягненням рівнів, заданих у збалансованій системі показників, і при цьому встановити особисту відповідальність менеджерів підрозділів за їх виконання. У процесі оптимізації організаційної структури формуються принципи взаємодії як між підрозділами всередині підприємства, так і між підприємствами зовні [3, с. 212].

Під час розроблення організаційної структури в першу чергу визначаються цільові орієнтири та критерії її вдосконалення, формується структура адміністративного й функціонального підпорядкування [4, с. 100].

Досить складним етапом є розподіл сфер відповідальності та функціональних обов'язків між підрозділами та співробітниками. Розроблена структура повинна забезпечувати інформаційну взаємодію підрозділів.

Основними організаційними документами, що фіксують зміни, повинні стати положення про організаційну структуру та посадові інструкції, що відбивають розподіл функціональних обов'язків співробітників. Результатами цього етапу є визначення організаційної структури підприємства, основних його блоків, їхніх функцій і напрямів діяльності, а також узгодження основи структурних рішень для побудови системи управлінського обліку [5, с. 183].

Останнім кроком буде виділення у складі підприємства центрів фінансової відповідальності, їх класифікація й розподіл за рівнями. За допомогою виділення центрів відповідальності підприємство піде шляхом децентралізації управління, коли бізнес-одиниці одержують самостійність у прийнятті оперативних стратегічних рішень.

Основними цілями децентралізації керування є підвищення якості управління. Дуже важливим є те, що лінійний менеджер буде мати право самостійно, без узгодження з керівництвом оперативно приймати рішення в певних питаннях і на певну грошову суму. Це підвищує оперативність управління бізнесом, тому що для прийняття рішень у менеджера підрозділу більше інформації про місцеві умови, при цьому його діяльність стає більш мотивованою

та з'являється можливість виявити ініціативу. Наділення менеджерів відповідальністю сприяє розвитку управлінських навичок. А головне, що вище керівництво може зосередитися на стратегічних завданнях керування.

Таким чином, фінансова структура ділить організацію не на підрозділи, що виконують які-небудь функції, а на центри відповідальності – структурні підрозділи, наділені необхідними ресурсами, які здійснюють господарську або іншу діяльність згідно зі своїми правами й обов'язками. Ефективність роботи центрів визначається порівнянням планових і фактичних показників. У межах системи обліку за центрами відповідальності будуються бюджети й оцінюється їх виконання. Це дає змогу чітко відслідковувати кошти та контролювати джерела виникнення доходів і витрат. Така деталізація обліку дає змогу максимально об'єктивно оцінювати діяльність підприємства.

Центри відповідальності поділяються на [6, с. 148]:

- центр прибутку – підрозділ, що заробляє прибуток. Керівник цього центру відповідає за доходи й витрати, отже, за результат діяльності даного підрозділу;

- центр інвестицій – підрозділ, що впроваджує нові види бізнесу або інноваційні проекти;

- центр витрат – витратний підрозділ, що обслуговує інші центри відповідальності. Керівник цього центру може контролювати тільки витрати. Витратні центри фінансуються за рахунок центрів прибутку та віднесених на них витрат. Часто виділяють центри нормативних (наприклад, виробничі цехи) і управлінських витрат (наприклад, апарат керування);

- центр доходів – центр, керівництво якого відповідає тільки за одержання доходів, тобто має можливість контролювати та впливати на ціни й обсяг діяльності (наприклад, відділ збуту, якщо він дійсно контролює ціни й обсяги).

Структура центрів відповідальності передбачає їх розподіл за рівнями керування (центр відповідальності першого рівня, другого рівня тощо) залежно від їх підпорядкованості, цілей та контролю.

Але необхідно згадати про недоліки децентралізації керування, які виражаються у дублюванні функцій, неувважності до діяльності інших підрозділів і ймовірності прийняття менеджером підрозділу некомпетентних рішень, які негативно позначаються на фінансовому результаті. Причинами невдалих рішень можуть бути непогодженість цілей усього підприємства й окремого підрозділу, а також недостатність інформації, яка б давала змогу менеджерам підрозділів визначати вплив своєї діяльності на інші підрозділи.

Ми вважаємо, що ці недоліки виправляються впровадженням збалансованої системи показників.

Виходячи із практики впровадження управлінського обліку, можна сказати, що основна

проблема полягає у відсутності чітких стратегічних цілей. Якщо цілі не визначені, це призводить до невірної визначення розв'язуваних завдань. Часто зустрічаються випадки не тільки відсутності єдиної нормативної бази на підприємстві, а й навіть єдиної термінології. Виникає потреба у виборі правильного менеджера проекту. Великою проблемою є неправильний розподіл ролей. Дуже важлива грамотна робота з персоналом, тому що впровадження управлінського обліку призводить до появи додаткових функцій і посадових обов'язків, що викликає невдоволення персоналу. Часто ставляться нереальні цілі й строки, а також можливі слабке планування й документування проекту. Проект може виявитися неуспішним через відсутність діючих механізмів контролю. Зустрічаються випадки невірності й несвоєчасності надання інформації, і навіть навмисна фальсифікація даних [7, с. 38].

У тому або іншому виді зазначені компоненти системи управлінського обліку існують сьогодні практично на будь-якому вітчизняному підприємстві, однак часто ця система розрізнена та не формалізована.

Основний напрям формування ефективного управлінського обліку полягає у тому, щоб використовувати тільки ті дані, які дійсно необхідні для прийняття своєчасних і реалістичних управлінських рішень. При цьому доцільно використовувати зарубіжний досвід та більш активно використовувати міжнародні стандарти.

На нашу думку, у процесі адаптації управлінського обліку до міжнародних стандартів необхідно враховувати такі нюанси:

- переваги, які дасть система управлінського обліку відповідно до міжнародних стандартів для проведення аналізу фінансово-господарчої діяльності компанії;

- ефект від використання, що полягає в економії ресурсів (фінансових, тимчасових, трудових, інформаційних) за рахунок стандартизації потоків інформації в системах бухгалтерського й управлінського обліку;

- витрати на розроблення, впровадження й подальшу експлуатацію облікової системи, вони не повинні перевищувати ефект від використання цієї системи.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За виникнення внутрішньої потреби менеджменту в достовірній і об'єктивній інформації про роботу підприємства, за необхідності своєчасних і ефективних управлінських рішень впровадження системи управлінського обліку є неминучим. Незважаючи на проблеми, які проаналізовані у дослідженні, на багатьох підприємствах уже впроваджено систему управлінського обліку. Але крім його постанови та розвитку на підприємствах необхідно більш активно використовувати зарубіжний досвід, тому приведення управлінського обліку до міжнародних стандартів є одним із важливих напрямів його вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхня Ю.В. Стратегічні цілі впровадження управлінського обліку на українських підприємствах в умовах вступу до СОТ. *Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету*. 2009. № 90/94. С. 86–91.
2. Безверхня Ю.В. Необхідність впровадження управлінського обліку на підприємствах в умовах участі у СОТ. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 4(70). С. 435–439.
3. Максименко Д.В., Чекан Ю.Ю. Збалансована система показників у системі стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. № 21(16). С. 209–215.
4. Костенюк Н.І. Теоретичний підхід до визначення поняття організаційно-функціональної структури управління. *Актуальні проблеми державного управління*. 2013. № 1(43). С. 98–104.
5. Гоголь М.М. Вплив витрат управлінського обліку на функціонування інтегрованого бізнесу. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16. Вип. 2(36). С. 177–187.
6. Осадча О.О. Основи побудови ефективної системи обліку за центрами витрат. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 28. С. 146–150.
7. Турова Л.Л., Костюнік О.В. Проблеми впровадження управлінського обліку в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С. 37–40.

REFERENCES:

1. Bezverkhnya Ju.V. (2009). Strategichni cili vprovadzhennja upravlinsjkogho obliku na ukrajinsjkykh pidpryjemstvakh v umovakh vstupu do SOT. *Zbirnyk naukovykh pracj Lughansjkogho Nacionaljnogho aghramogho universytetu*, no. 90/94, pp. 86–91.
2. Bezverkhnya Ju.V. (2013). Neobkhdnistj vprovadzhennja upravlinsjkogho obliku na pidpryjemstvakh v umovakh uchasti u SOT. *Visnyk chernighivsjkogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu*, no. 4(70), pp. 435–439.
3. Maksymenko D.V., Chekan Ju.Ju. (2016). Zbalansovana sistema pokaznykiv u systemi strateghichnogho upravlinsjkogho obliku. *Naukovyj visnyk Mukachivsjkogho derzhavnogho universytetu*, no. 21(16), pp. 209–215.
4. Kostenjuk N.I. (2013). Teoretychnyj pidkhd do vyznachennja ponjattja orghanizacijno-funkcionalnoj struktury upravlinnja. *Aktualjni problemy derzhavnogho upravlinnja*, no. 1(43), pp. 98–104.
5. Ghogholj M.M. (2017). Vplyv vytrat upravlinsjkogho obliku na funkcionuvannja intehrovanogho biznesu. *Rynkova ekonomika: suchasna teorija i praktyka upravlinnja*, vol. 16, no. 2(36), pp. 177–187.
6. Osadcha O.O. (2015). Osnovy pobudovy efektyvnoji systemy obliku za centramy vytrat. *Naukovi zapysky Nacionaljnogho universytetu «Ostrozjka akademija». Ser. Ekonomika*, vol. 28, pp. 146–150.
7. Turova L.L., Kostjunik O.V. (2018). Problemy vprovadzhennja upravlinsjkogho obliku v Ukrajinі. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no. 5, pp. 37–40.

УДК 657

Боденчук Л.Б.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії
Міжрегіональної академії управління персоналом

Мурашко І.С.
викладач кафедри економіки та менеджменту
Придунайської філії
Міжрегіональної академії управління персоналом

ОПТИМІЗАЦІЯ «ТРУДОВИХ» ВИТРАТ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

OPTIMIZATION OF THE «LABOUR» EXPENSES: LEGAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено особливостям юридичного оформлення зниження витрат на заробітну плату на підприємстві. Актуальність дослідження зумовлена тим, що витрати на робочу силу займають високу частку у вартості вітчизняних підприємств, тому з погіршенням умов ведення бізнесу підприємства змушені вживати різних заходів для зниження витрат, включаючи витрати на оплату праці.

У статті наведено економічне обґрунтування причин скорочення деякими підприємствами «трудомих» виплат у сучасних умовах господарювання. Досліджено заходи, до яких удаються підприємства для скорочення фонду оплати праці, зокрема як скорочення робочого часу та заробітної плати й інших виплат, а також їх правомірність. Розроблено алгоритм впровадження неповного робочого дня з ініціативи роботодавця, а також алгоритм скорочення заробітної плати відповідно до чинного законодавства.

Ключові слова: «трудоми» витрати, витрати на оплату праці, мінімальна заробітна плата, фонд робочого часу, істотні зміни умов праці.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям юридического оформления снижения затрат на заработную плату на предприятии. Актуальность исследования обусловлена тем, что затраты на рабочую силу занимают высокую долю в стоимости отечественных предприятий, поэтому с ухудшением условий ведения бизнеса предприятия вынуждены принимать различные меры для снижения затрат, включая расходы на оплату труда.

В статье приведено экономическое обоснование причин сокращения некоторыми предприятиями «трудомих» выплат в современных условиях хозяйствования. Исследованы меры, предпринимаемые предприятием для сокращения фонда оплаты труда, такие как сокращение рабочего времени и заработной платы и других выплат, а также их правомерность. Разработан алгоритм внедрения неполного рабочего дня по инициативе работодателя, а также алгоритм сокращения заработной платы в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова: «трудомие» расходы, расходы на оплату труда, минимальная заработная плата, фонд рабочего времени, существенные изменения условий труда.

ANNOTATION

The article is devoted to the peculiarities of legal registration of wage costs reduction at the enterprise. The relevance of the study is due to the fact that labour costs occupy a high proportion in the cost of domestic enterprises. Therefore, with the deterioration of business conditions, enterprises are forced to take various measures to reduce costs, including labour costs.

The article investigates the dynamics of minimum wages, the dynamics of labour costs and financial results of the enterprise, as well as the dynamics of the minimum unified social tax of enterprises over the last five years, with the aim of economically justifying the feasibility of taking measures to reduce the cost of labour remuneration of the personnel of the enterprise. The article provides a list of measures to reduce the cost of labour. Particular attention

is paid to such measures as the reduction of working time and wages and other payments, as well as their legality. The article explains what measures to reduce labour costs relate to changes in essential labour conditions, which is important for their proper legal formulation. The peculiarities of the correct legalization of measures related to changes in essential conditions of labour are investigated, in particular, the procedure for reducing labour costs by reducing wages or other allowances and reducing the working time fund are considered. The article defines the main stages of implementing the reduction of working time in the enterprise, a clear follow-up which when reducing the working time in the enterprise will provide legal protection of the employer. The article develops an algorithm for implementing wage reduction in accordance with the current legislation, which defines the main actions of the employer when making a decision on the reduction of wages at certain stages, which provides the legal basis for the measures taken.

Key words: «labour» costs, labour payment costs, minimum wages, working time fund, changes in essential working conditions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання заробітна плата найманих працівників є важливою статтею витрат на підприємстві. Ефективна заробітна плата, яка виконує стимулюючу функцію, сприяє зростанню продуктивності праці. Але стан економіки в Україні сьогодні спричиняє скорочення обсягів виробництва та погіршення фінансового стану багатьох підприємств, тому вони вимушені шукати шляхи оптимізації заробітної плати та скорочення фонду оплати праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми оптимізації трудових витрат досліджували такі науковці, як Б.А. Анікін, О.В. Дідух, Ю.Б. Іванов, Н.В. Іванчук, А.В. Єлисеєв, А.Г. Загородній, Є.М. Куцин, Т.О. Меліхова, Г.О. Партин, О.С. Писарчук, М.П. Підлужний, І.Л. Руда, О.В. Царенко, А.І. Якимів.

Незважаючи на широку увагу до цього питання, малодослідженим у науковій літературі є питання скорочення фонду оплати праці з погляду його правомірності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження причин, що примушують підприємства скорочувати оплату праці працівників, визначення заходів оптимі-

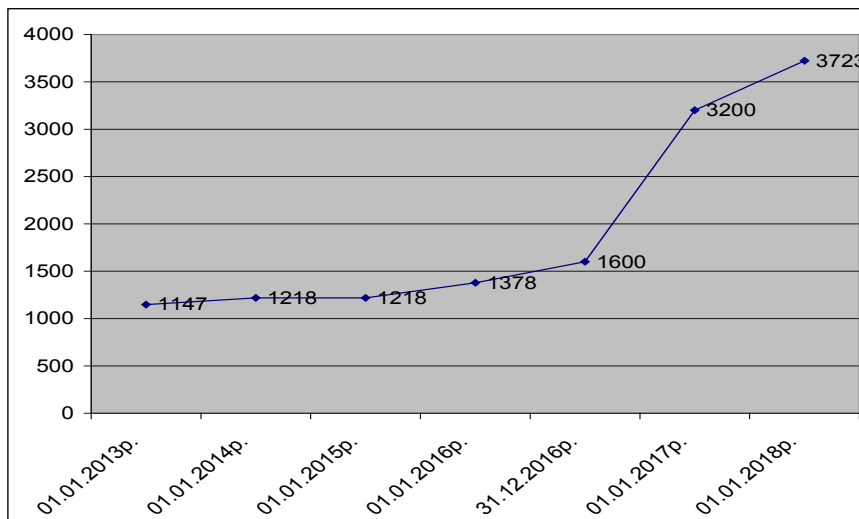


Рис. 1. Динаміка мінімальної заробітної плати

зації «трудових» витрат та правове обґрунтування заходів з оптимізації «трудових» витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державою встановлена мінімальна заробітна плата, яка визначається у Законі України «Про державний бюджет» на кожен рік. У 2017 р. відбулося значне підвищення заробітної плати порівняно з 2016 р. Якщо протягом 2016 р. мінімальна заробітна плата становила 1 600 грн, то в 2017 р. вона зросла вдвічі та становила 3 200 грн.

Оскільки підприємства не мають права встановлювати ставку оплати праці нижче мінімальної, то таке підвищення мінімальної заробітної плати спричинило суттєве зростання витрат підприємств.

Динаміку мінімальної заробітної плати наведено на рис. 1 [1].

Отже, з рис. 1 видно, що протягом 2013–2015 рр. мінімальна заробітна плата майже не змінюється, а в 2015–2016 рр. зростає поступово. У 2017 р. відбувається значне підвищення заробітної, у 2018 р. мінімальна заробітна плата знову зростає.

Таке підвищення мінімальної заробітної плати спричинило різке зростання витрат підприємства.

Необхідно зазначити також, що більшість підприємств знаходиться у скрутному фінансовому

становищі, тому виплачувати великі суми заробітної плати вони не мають можливості.

У табл. 1 наведено динаміку витрат на оплату праці підприємств та фінансових результатів до оподаткування за 2013–2017 рр. [1].

За даними таблиці видно, що фінансовим результатом до оподаткування підприємств протягом 2014–2016 рр. був збиток. При цьому витрати на оплату праці підприємств протягом досліджуваного періоду постійно зростають.

Окрім оплати заробітної плати працівникам, підприємства нараховують на заробітну плату єдиний соціальний внесок. Ставка єдиного соціально-

го внеску на заробітну плату найманих працівників у 2016 р. скоротилася до 2016 р., що є позитивною тенденцією для підприємств. Але з даних рис. 2 видно, що мінімальний ЄСВ протягом 2013–2018 рр. зростає [1].

Якщо працівнику за якихось підстав було нараховано заробітну плату в розмірі меншому, ніж мінімальна, роботодавець повинен сплатити ЄСВ у мініальному розмірі.

Ця норма не поширюється на осіб, які працюють за сумісництвом.

ЄСВ сплачується за рахунок коштів роботодавця. Таким чином, підприємства вимушені шукати шляхи скорочення витрат на оплату праці.

Основними заходами скорочення витрат на оплату праці, які сьогодні застосовуються на підприємстві, є такі:

- пряме зменшення розмірів окладів (тарифних ставок) або розмірів установлених на підприємстві доплат, надбавок, премій тощо;
- зміна системи преміювання або її істотних умов, що зумовлюють зменшення розміру премій або можливість їх ненадання;
- скорочення переліку посад працівників, які можуть претендувати на ту чи іншу компенсаційну, заохочувальну або гарантійну виплату;
- установлення додаткових підстав для відмови в наданні тієї чи іншої виплати.

Таблиця 1

Динаміка витрат на оплату праці та фінансових результатів до оподаткування підприємств за 2013–2017 рр.

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Витрати на оплату праці підприємств, млн. грн.	378,2	354,4	392,6	434,8	569,9
Темп приросту до попереднього року, %	-	-6	11	11	31
Фінансові результати підприємств до оподаткування, млн. грн.	29283,2	-523587	-340127	-22201,5	274831,6
Темп приросту до попереднього року, %	-	-1888	-35	-93	-1338

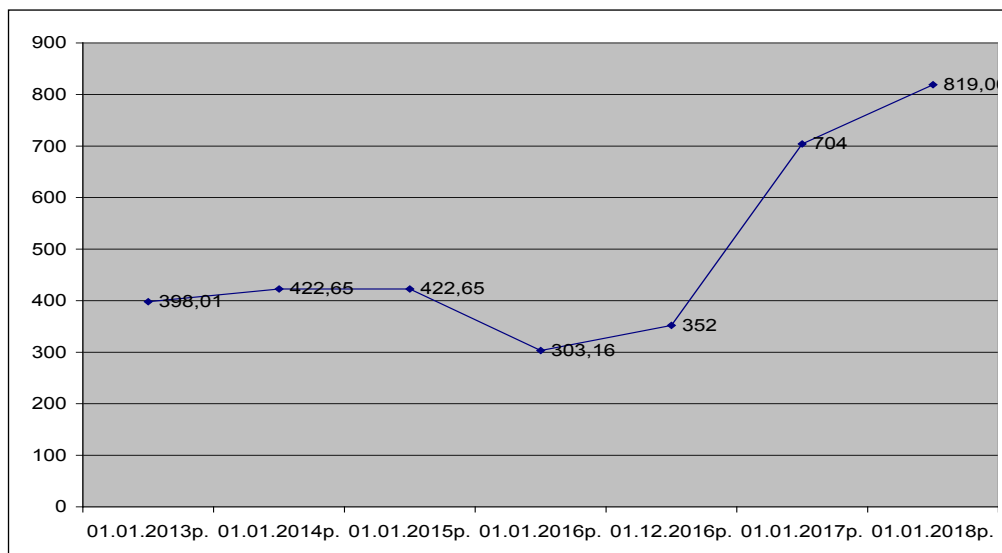


Рис. 2. Динаміка мінімального ЄСВ за 2013–2018 рр.

Сума нарахованої заробітної плати не повинна бути нижче за мінімальну. Отже, підприємства іноді вимушені скорочувати робочий час до неповного робочого дня.

Кодексом законів про працю встановлено п'ятиденний робочий тиждень для працівників та два дні вихідних. Нормальна тривалість робочого тижня не повинна перевищувати 40 годин. Проте менша норма тривалості робочого тижня може встановлюватися у колективному договорі або за угодою між працівником та роботодавцем, як під час прийняття на роботу, так і потім може встановлюватися неповний робочий день. Установлення меншої норми тривалості робочого тижня може бути ініційоване як працівником, так і роботодавцем. У разі встановлення неповного робочого дня заробітна плата працівникам підприємства виплачується пропорційного відпрацьованому часу або відповідно до виробітку. Перед підприємством може постати питання, як правильно скорочувати робочий час: через скорочення тривалості робочого дня або скорочення робочого тижня, і чи можна одночасно скорочувати робочий день та робочий тиждень. Підприємство може для скорочення робочого часу встановлювати і скорочений робочий день, і скорочений робочий тиждень [2].

У нормативних актах України не встановлено вимогу, на яку саме кількість годин можна скорочувати робочий день або на яку кількість днів можна скорочувати робочий тиждень.

Підприємства можуть встановлювати неповний робочий час як на певний період часу, так і безстроково. У будь-якому разі скорочення робочого часу оформлюється наказом по підприємству. У наказі обов'язково вказується кількість годин тривалості робочого дня або кількість днів тривалості робочого тижня.

Якщо неповний робочий час встановлюється з ініціативи роботодавця, то це вважається істотними змінами умов праці [3, ст. 32], тому вста-

новлення неповного робочого дня повинно бути належним чином оформлено. Алгоритм упровадження неповного робочого дня на підприємстві за ініціативою роботодавця наведено на рис. 3.

На першому етапі роботодавець повинен видати наказ про впровадження змін істотних умов праці, а саме скорочення робочого дня.

На другому етапі необхідно персонально повідомити кожного конкретного працівника, якого стосуються впровадження неповного робочого дня у письмовій формі. Попередити працівників необхідно не пізніше ніж за два місяці до початку дій нових умов праці.

Протягом двох місяців доцільно взяти письмову заяву з кожного працівника, якого стосуються зміни, про його згоду працювати в нових умовах. У будь-який час працівник може змінити своє рішення, що також необхідно оформити заявою.

На третьому етапі, безпосередньо перед початком дій нових умов праці, а саме скороченого робочого часу, необхідно видати наказ, у якому треба зазначити нові умови праці для кожного працівника, а також ознайомити працівників із новими інструкціями та внутрішніми нормативними документами.

На четвертому етапі підлягають звільненню ті працівники, які не погодилися прийняти нові умови праці. Якщо працівник не згоден прийняти нові умови праці, а підприємство не може залишити попередні умови, то трудовий договір припиняється, а працівнику виплачується вихідна допомога в сумі не менше середньомісячного заробітку [3, ст. 44]

Істотні зміни в умовах праці проводяться лише у певних випадках, зокрема за зміни в умовах виробництва та праці [4]. Отже, переведення всіх працівників підприємства або його окремих підрозділів, або конкретних працівників на неповний робочий час може відбутися у результаті зміни кон'юнктури ринку або таких

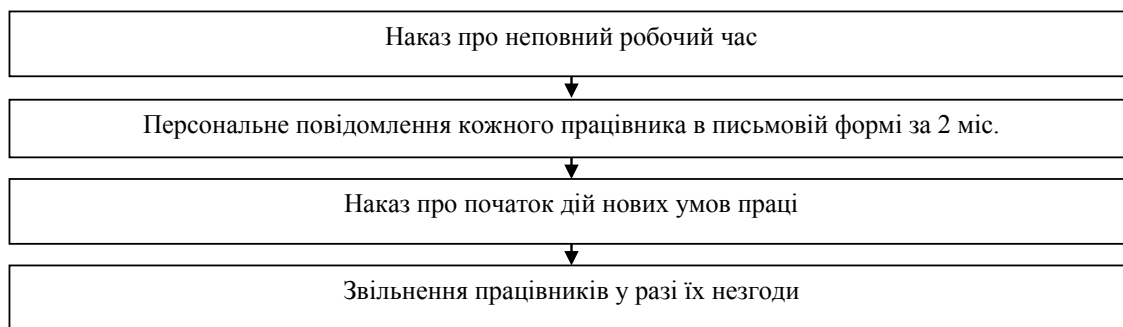


Рис. 3. Алгоритм упровадження неповного робочого дня на підприємстві за ініціативою роботодавця

обставин, які не дають змоги підприємству використовувати працю найманих працівників у повному обсязі. До істотних змін умов праці відноситься також зміна розміру оплати праці у бік її погіршення. Якщо на підприємстві відбуваються такі зміни, що спричиняють істотні зміни в умовах праці, то працівників необхідно попередити за два місяці до настання таких змін [3, ст. 103].

Варто зазначити, що зміни в організації виробництва та праці передбачають зміни, пов'язані з раціоналізацією робочих місць, упровадження нових методів та технологій, нових форм оплати праці тощо. Таким чином, на нашу думку, необхідно приділяти достатню увагу правильності правового оформлення та обґрунтування змін істотних умов праці. Підприємства, наприклад, можуть без додаткового обґрунтування скорочувати одноразові виплати

(премії, надбавки, доплати), якщо вони не мають фінансових можливостей їх виплачувати, та збільшувати одноразові виплати за стабілізації фінансового становища. Але скорочення заробітної плати повинно бути належним чином обґрунтоване. Дослідження нормативно-правових актів із даного питання дало змогу виокремити такий алгоритм оформлення скорочення заробітної плати (рис. 4).

Згідно з наведеним алгоритмом, на першому етапі відбувається внесення змін до колективного договору. У колективному договорі визначаються умови й розмір оплати праці, а тому знизити їх можна, змінивши колективний договір. Зміни у колективному договорі можливі лише за взаємною згодою сторін. Але якщо трудовий колектив або профспілковий орган не згоден прийняти зміни у колективному договорі, то роботодавець може оформити скорочення



Рис. 4. Алгоритм скорочення заробітної плати

заробітної плати за рахунок проведення змін істотних умов праці. Ті підприємства, які підпадають під дію генеральних, галузевих (міжгалузевих), регіональних (обласних) угод, не можуть виплачувати заробітну плату у розмірі не нижче, ніж установлено в угоді.

Якщо таке підприємство потрапляє у скрутне фінансове становище і не може виплачувати належну заробітну плату, то воно може виплачувати заробітну плату нижчу, ніж в угоді, але не більше шести місяців.

Другий етап – це погодження з профспілковим органом. За відсутності колективного договору або відсутності в ньому положень з умови та оплати праці скорочення заробітної плати необхідно погодити з профспілковим органом або органом, який уповноважений представляти інтереси трудового колективу. Якщо на підприємстві немає такого органу, то, на нашу думку, доцільним є проведення загальних зборів трудового колективу та надання повноважень представнику на прийняття такого рішення. Приймати рішення щодо погіршення умов та оплати праці в односторонньому порядку роботодавець не може.

Третій етап передбачає проведення змін істотних умов праці, що, своєю чергою, передбачає здійснення таких заходів:

1. Видання наказу про проведення істотних змін умов праці, де відображається зміст змін та надаються певні доручення посадовим особам для здійснення таких змін. Оскільки роботодавець не може в односторонньому порядку погіршувати умови праці, то й істотні зміни необхідно погоджувати з профспілковим або іншим органом, що представляє інтереси працюючих на підприємстві.

2. Персональне повідомлення кожного конкретного працівника, якого стосуються істотні зміни умов праці. Таке повідомлення повинно бути письмовим для забезпечення роботодавцями доказом своєчасного попередження працівників. Персональне повідомлення здійснює відділ кадрів. Повідомляти працівників про істотні зміни умов праці необхідно не пізніше ніж за два місяці до проведення змін.

3. Звільнення працівників у разі їх незгоди. Роботодавець має право звільнити тих працівників, які відмовляються продовжувати роботу

з новими умовами праці [3, ст. 36]. Працівник може звільнитися у будь-який період часу після попередження про зміни, тобто працівник у разі незгоди не повинен відпрацьовувати два місяці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Економічна ситуація в країні примушує підприємства до скорочення заробітної плати або впровадження неповного робочого часу для працівників із метою скорочення фонду оплати праці.

2. Скорочення робочого часу з ініціативи роботодавця та скорочення заробітної плати відноситься до істотних змін умов праці, які повинні бути належним чином оформлені.

3. Про істотні зміни умов праці працівників необхідно повідомити у письмовій формі не пізніше ніж за два місяці до впровадження змін.

4. Працівники мають право не погодитися з впровадженням істотних змін умов праці, у такому разі відбувається розторгнення трудового договору, а підприємство повинно сплатити працівнику вихідну допомогу в сумі середньомісячної заробітної плати.

Проведення необхідної кількості заходів відповідно до чинного законодавства захистить роботодавця у разі подання працівниками позову до суду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Лист Мінпраці № 713/19/71-07 від 29.03.2007.
3. Кодекс Законів про працю № 322-VIII від 10.12.1971.
4. Лист Мінсоцполітики № 195/13/1334 від 15.07.2011.

REFERENCES:

1. Oficijnyj sajт statystyky Ukrajinj [Official site of statistics of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Lyst Minpraci № 713/19/71-07 (2007). [Letter of the Ministry of Labor].
3. Kodeks Zakoniv pro pracju № 322-VIII (1971). [The Labour Code].
4. Lyst Minsocpolityky № 195/13/1334 (2011). [The letter of the Minsotspolityk].

УДК 657

Плікус І.Й.
кандидат економічних наук, доцент
Сумського державного університету

Жукова Т.А.
старший викладач
Сумського державного університету

Осадча О.О.
студентка
Сумського державного університету

МОДЕЛЬ ПРОФЕСІЇ БУХГАЛТЕРА В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРА

PROFESSIONAL MODEL OF ACCOUNTANT IN THE NUMBER OF DIGITAL TRANSFORMATIONS: KEY DIRECTIONS OF THE ACCOUNTANT COMPETENCY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто інноваційні інформаційні технології, що використовуються у практиці бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу, фінансів. Розглянуто вплив інноваційних інформаційних технологій (цифрових технологій) на формування компетентностей бухгалтера. Виходячи з проведеного аналізу досліджень щодо компетентностей бухгалтерів, узагальнено та наведено основні вимоги до компетентностей бухгалтера в майбутньому. Розглянуто вплив драйверів і тенденцій, які формують практику обліку та роль професії бухгалтера в майбутньому за сферами застосування (аудит, корпоративна звітність, фінансовий менеджмент, стратегічне планування й управління ефективністю, управління ризиками, податки). Обґрунтовано та розроблено сучасну модель професії бухгалтера.

Ключові слова: цифрові технології, компетентності бухгалтера, модель професії бухгалтера, майбутнє професії бухгалтера, професійна підготовка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены инновационные информационные технологии, используемые в практике бухгалтерского учета, аудита, анализа, финансов. Рассмотрено влияние инновационных информационных технологий (цифровых технологий) на формирование компетенций бухгалтера. Исходя из проведенного анализа исследований компетенций бухгалтеров, обобщены и приведены основные требования к компетентности бухгалтера в будущем. Рассмотрено влияние драйверов и тенденций, которые формируют практику учета и роль профессии бухгалтера в будущем по сферам применения (аудит, корпоративная отчетность, финансовый менеджмент, стратегическое планирование и управление эффективностью, управление рисками, налоги). Обоснована и разработана современная модель профессии бухгалтера.

Ключевые слова: цифровые технологии, компетентности бухгалтера, модель профессии бухгалтера, будущее профессии бухгалтера, профессиональная подготовка.

ANNOTATION

Accounting has not kept pace with the processes of digitization of the economy: there are new concepts for the processing and transmission of information, such as expanded business reporting language, real-time accounting, electronic data exchange, "cloud" technology, etc.; accounting software integrated into enterprise management systems such as CRM, SCM, ERP; in the coming years, the accounting sphere is expected to undergo changes, key catalysts of which will be blockade, artificial intelligence, Big-Data. Therefore, the study of the impact of innovative information technology on accounting practices and competence of future accountants is relevant. Despite a large number of publications on the competence of the accountant, the application of innovative information technologies in the accounting professions, the future

profession accountant, many aspects of this problem remain open, namely the formation of the competencies of the accountant under the influence of drivers and trends that form the case study and the role of the profession of accountant in the future. For presenting a modern model of the profession of accountant. The article considers innovative information technologies used in the practice of accounting, auditing, analysis, and finance. The influence of innovative information technologies (digital technologies) on the formation of the competence of an accountant is considered. Based on the analysis of research conducted on the competencies of accountants, they generalized and led the basic requirements for the competence of an accountant in the future. Considered the impact of drivers and trends that shape the practice of accounting and the role of the accountant profession in the future by scope (audit, corporate reporting, financial management, strategic planning and performance management, risk management, taxes). On the basis of systematization of existing research on the future of the profession, an accountant and accountant's competence development was proposed by a modern model of the profession of accountant.

Key words: digital technologies, accountant competence, accountancy profession model, future accountant profession, professional training.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бухгалтерський облік не залишився осторонь процесів цифровізації економіки: 1) з'явилися нові концепції обробки та передачі інформації, такі як XBRL (розширена мова звітності бізнесу), RTA (облік у режимі реального часу), EDI (обмін електронними даними), «хмарні» технології тощо; 2) бухгалтерські програми інтегровані в такі системи управління підприємством, як CRM, SCM, ERP; 3) у найближчі роки бухгалтерську сферу очікують зміни, ключовими каталізаторами яких стануть блокчейн, штучний інтелект, BigData. Отже, дослідження впливу інноваційних інформаційних технологій на практику обліку та компетентності майбутніх бухгалтерів є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Науковий доробок із дослідження проблем застосування інноваційних інформаційних технологій у кейсах бухгалтерського обліку, аудиту, фі-

нансової звітності, аналізу, формування компетентностей фахівців з обліку, майбутнього професії бухгалтера значний. Так, С.Р. Аббас [1, с. 71–79] розглядає особливості формування компетенцій співробітників бухгалтерської служби, виділяючи особистісний та функціональний підходи, й підкреслює, що фахівці облікових професій стають помічниками керівника практично в усіх питаннях діяльності підприємства. І.М. Вигівська та В.К. Макарович [2, с. 401–406] запропонували критерії оцінки особистісних компетенцій головного бухгалтера (інтелектуальні здібності, особисті здібності, контактність, стресостійкість, здатність контролювати ситуацію і швидко приймати правильні рішення в нестандартних ситуаціях). В.К. Макарович [3, с. 95–96] зазначає, що важливими навиками бухгалтера повинні бути навички з використання новітніх інформаційних технологій: «Для вільної орієнтації в інформаційних потоках сучасний фахівець будь-якого профілю повинен уміти одержувати, обробляти і використовувати інформацію за допомогою комп'ютерів, телекомунікацій та інших засобів». А.А. Солоненко [4] зазначає, що під моделлю компетенцій бухгалтера необхідно розуміти опис стандартів поведінки, ділові й особисті якості, знання, вміння і навички, необхідні для успішного виконання роботи [4]. А.П. Шабля [5, с. 86] розглядає особистісно-орієнтований підхід до бухгалтерського обліку, що базується на особливостях особистості і компетенціях бухгалтера та який забезпечує дотримання вимог раціональності ведення обліку, й пропонує методику особистісно-орієнтованого підходу розглядати в розрізі: психологічного дослідження особистості бухгалтера; визначення рівня компетенції бухгалтера; класифікації витрат за статтями калькуляції; системи оплати праці бухгалтера; моніторингу компетенцій бухгалтерів; забезпечення оптимального співвідношення витрат на ведення бухгалтерського обліку і результатів від використання звітності. М.Л. Росток [6, с. 1–77] визначає проблеми формування професійної компетентності майбутніх обліковців і надає науково-методичні рекомендації з професійної підготовки й формування професійної компетентності майбутніх обліковців. С.В. Шевченко [7, с. 394] обґрунтовує актуальність визначення параметрів готовності майбутнього бухгалтера до автоматизації обліку, показує доцільність використання компетентісного підходу до визначення параметрів цієї готовності, наводить перелік фахових компетенцій майбутнього бухгалтера, необхідних для автоматизації бухгалтерського обліку. В.С. Церклевич та Ю.М. Кирилук [8] висвітлюють сутність і структуру поняття «професійна компетентність бухгалтера», визначають основні вимоги до підготовки висококваліфікованих фахівців бухгалтерії й обґрунтовують склад і структуру ключових компетентностей фахівця з бухгалтерського обліку. Р.В. Варічева [9, с. 162] обґрунтовує до-

цільність систематичного проведення атестації персоналу з управлінського обліку, що забезпечує за результатами її проведення прийняття рішень щодо ротації або звільнення персоналу через невідповідність займаній посаді, а також можливості економії коштів на утримання персоналу за умови негативних результатів атестації. М.Т. Теловата [10] обґрунтувала та розробила графічну модель наступності професійної підготовки майбутніх фахівців і дійшла висновку, що професійний компонент економічної компетентності є набором компетенцій, що входить до складу економічної компетентності майбутнього фахівця (бухгалтера, економіста, фінансиста, банкіра), – це економічний, комп'ютерний та виробничо-діяльнісний складники. Питання, пов'язані з використанням інноваційних інформаційних технологій у кейсах облікових професій та підготовки фахівців розглядають: Z. Rezaee, J. Wang [11], які дослідили актуальність Big Data для практики бухгалтерського обліку та важливість змісту освітніх навичок для підготовки бухгалтерів-експертів; E. McKinney, C. Yoos, K. Snead [12], що дослідили важливі когнітивні навички, необхідні бухгалтерам для проведення ефективного аналізу великих даних, та стверджують, що бухгалтери повинні підходити до аналізу Big Data як інформовані скептики, будучи готовими до оскарження проведеного аналізу, у зв'язку із чим вони розробили структуру та ілюстративний приклад для підготовки студентів із бухгалтерського обліку як поінформованих скептиків в епоху Великих даних. J. Warren, Jr. K. Moffitt, P. Byrnes [13] зазначають, що в управлінському обліку Big Data сприяють розвитку ефективних систем управління та систем бюджетування, у фінансовій звітності Big Data підвищить якість та актуальність бухгалтерської інформації, також, на їхню думку, Big Data може сприяти створенню та вдосконаленню стандартів бухгалтерського обліку. G. Richins, A. Stapleton, Th. Stratopoulos, Ch. Wong [14] вказують, що викладачі, розробники стандартів та професійні органи повинні змінювати свої навчальні плани, стандарти та структури для вирішення проблем великих аналітичних даних. Незважаючи на значну кількість публікацій із питань компетентностей бухгалтера, застосування інноваційних інформаційних технологій в облікових професіях, майбутнього професії бухгалтера, багато аспектів цієї проблеми залишаються відкритими, а саме формування компетентностей бухгалтера під впливом драйверів і тенденцій, які формують кейс обліку і роль професії бухгалтера в майбутньому для представлення сучасної моделі професії бухгалтера.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – на основі систематизації існуючих досліджень щодо майбутнього професії бухгалтера та формування компетентностей бухгалтерів запропонувати сучасну модель цієї професії.

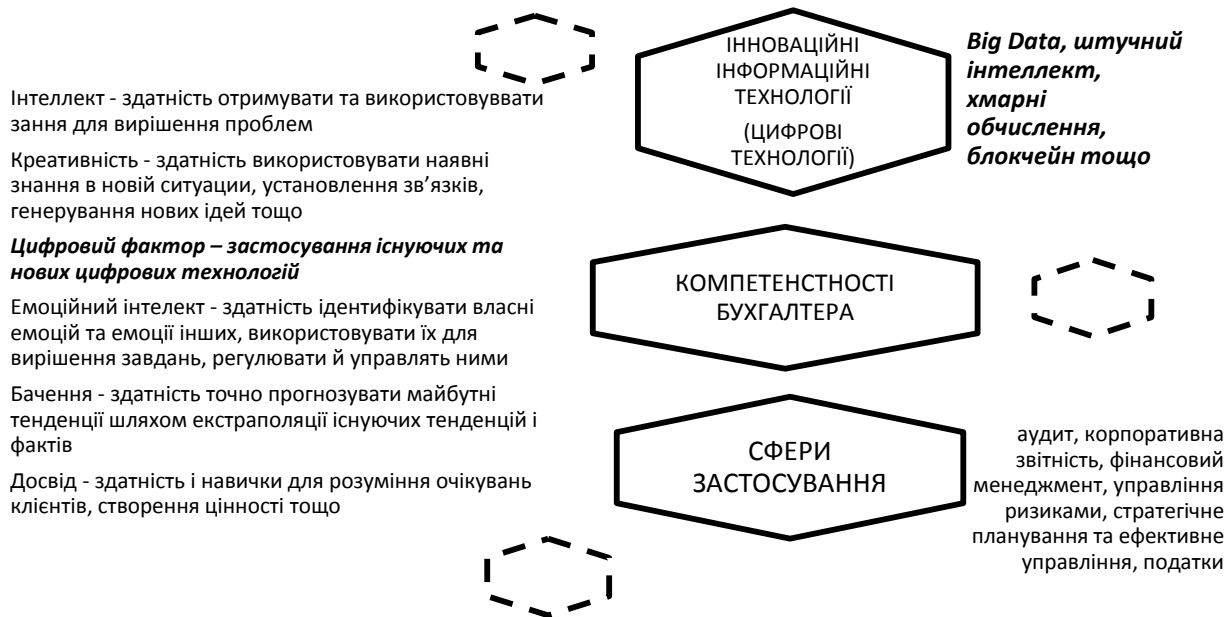


Рис. 1. Модель професії бухгалтера, сформована під впливом цифрових технологій

Джерело: розробка авторів

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зауважимо, що зовнішнє та внутрішнє інституційне середовище функціонування бухгалтерського обліку, аудиту та фінансів в Україні після 2010 р. активно змінюється, для все більшої кількості підприємств застосування комп'ютерних програм для ведення обліку, проведення контрольних та аналітичних процедур стає суцільним. Стейкхолдери потребують відповідного цифрового представлення інформації, це спонукає бухгалтерів, аудиторів та фінансистів до вдосконалення практики бухгалтерського обліку. Так, експерти BCG відзначають, що технології будуть розвиватися, отримати їх буде нескладно, а спеціалістів, які вмітимуть ними користуватися, буде не вистачати в усьому світі вже до 2020 г. [15] й це посилюватиме вимоги ринку праці щодо наявності

цифрових компетентностей та вміння застосовувати інноваційні інформаційні технології у кейси бухгалтерів, оскільки «ринок праці за цифровою трансформації формує попит на професіоналів, які, крім знань спеціальності, володіння іноземними мовами, мають навички віртуальної співпраці, креативного мислення, професійної відповідальності, гнучкості й адаптивності» [16, с. 120]. Провівши аналіз досліджень щодо трансформації кейсів бухгалтерського обліку та компетентностей бухгалтерів [7; 16–19], розробили сучасну модель професії бухгалтера (рис. 1) та сформулювали основні вимоги до компетентностей бухгалтера (табл. 2), які будуть затребувані роботодавцями під впливом інформаційних технологій, наведених і в табл. 1, й визначили вплив драйверів і тенденцій, які формують кейси обліку й роль професії бухгалтера в майбутньому (табл. 3).

Таблиця 1
Використання інноваційних інформаційних технологій у бухгалтерському обліку

Інноваційна інформаційна технологія	Характеристика	Застосування в обліку	Приклади
«Хмарні технології», «хмарні» обчислення (Cloud Computing)	комплекс взаємопов'язаних технологій обробки даних, в якому комп'ютерні ресурси і потужності надаються користувачеві як Інтернет-сервіс. Інформація в рамках «хмарної» обробки даних постійно зберігається на серверах в Інтернеті й тимчасово кешується на клієнтському боці, зокрема на персональних комп'ютерах, ноутбуках, смартфонах тощо. Розрізняють такі види хмарних технологій: 1. IaaS (Infrastructure as a Service – інфраструктура як послуга) 2. PaaS (Platform as a Service – платформа як послуга) 3. SaaS (Software as a Service – програмне забезпечення як послуга)	Бухгалтерській облік Звітність	1. IaaS (Infrastructure as a Service – інфраструктура як послуга – FIT-Бюджет) 2. PaaS (Platform as a Service – платформа як послуга) - платформи MASTER 3. SaaS (Software as a Service – програмне забезпечення як послуга) -, Облік SaaS, «Актив Софт», «JПарус» тощо)

(Закінчення таблиці 1)

Інноваційна інформаційна технологія	Характеристика	Застосування в обліку	Приклади
Штучний інтелект (AI)	розділ інформатики, який займається розробленням інтелектуальних комп'ютерних систем, що володіють можливостями, які традиційно пов'язують із людським розумом: розуміння мови, навчання, здатність міркувати, вирішувати проблеми тощо; комплекс споріднених технологій і процесів, що розвиваються якісно й стрімко. У бухгалтерському обліку AI здатний збирати, обробляти й аналізувати величезні масиви інформації в найкоротші терміни	Звітність	✓ аудиторська компанія Raedan використовує онлайн-платформу Xero, інтегровану з Receipt Bank, яка дає змогу використовувати машинне навчання і заснована на технологіях штучного інтелекту ✓ KPMG і IBM анонсували партнерство з використання системи штучного інтелекту IBM Watson
BigData	сукупність підходів, інструментів і методів обробки структурованих та неструктурованих даних величезних обсягів і значного різноманіття для отримання ефективних в умовах безперервного приросту й розподілу по численних вузлах обчислювальної мережі результатів, що сприймаються людиною	Управлінський облік Звітність Аналіз договорів на дотримання нормативних вимог та рівень ризику	До 2020 р. понад 20% усіх даних буде знаходитися в «хмарі». Для управлінських бухгалтерів кількість доступних даних до 2020 р. виросте раз у десять порівняно з кількістю даних, яка є зараз, і складнощі виникнуть із відсіюванням цінних даних з усієї цієї кількості
Блокчейн (Blockchain)	цифровий реєстр, у якому транзакції записуються в хронологічному порядку і можуть проглядатися всіма, у кого є доступ; база даних створена для проведення фінансових операцій. При цьому інформація зберігається в спеціально структурованих блоках. Кожен блок «посилається» на попередній, надаючи, таким чином, доступ не тільки до своєї інформації, а й до тієї, що зберігається в попередньому блоці	Бухгалтерський облік (для ведення бухгалтерських записів)	Блокчейн дає можливість створення розподіленої, прозорої та працюючої практично в реальному часі бухгалтерської книги, користуватися якою можна в тому числі для аналізу даних і підтвердження їх достовірності. Компанії впроваджують блокчейн у системи планування ресурсів (ERP)
Дрони		Інвентаризація	Внутрішній аудит

Джерело: узагальнено за [20–23]

Таблиця 2

Основні вимоги до компетентностей бухгалтера

Компетентності	Характеристика
Знання законодавчих норм і стандартів	Глобалізація, розвиток співробітництва із західноєвропейськими компаніями та орієнтація на світові ринки вимагають від бухгалтера розбиратися в міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ, US GAAP).
Володіння англійською мовою	Переорієнтація на світові ринки та розширення партнерських зв'язків призводять до все більшої взаємодії українських компаній з іноземними. У рамках такої співпраці первинні документи, звіти, договори та інші документи можуть формуватися англійською мовою.
Володіння спеціалізованим софтом	Кожне підприємство веде облік за допомогою спеціальних ІТ-рішень, і вміння працювати з ними – одна зі стандартних вимог.
Soft Skills	<p>1. Соціально-поведінкові компетенції</p> <p>1.1 Комунікації – вміння здійснювати комунікацію, яка породжує інформацію, що має вплив і стимулює інтегроване мислення у осіб, що приймають рішення</p> <p>1.2 Міжособистісні навички – робота у команді, етика, емпатія, клієнтоорієнтованість, управління стресом, адекватне сприйняття критики</p> <p>1.3 Навички міжкультурної взаємодії – усвідомленість, соціальна відповідальність, кросфункціональна та кросдисциплінарна взаємодія, іноземна мова та культура, лідерство</p> <p>2. Когнітивні навички</p> <p>2.1 Саморозвиток</p> <p>2.2 Організованість</p> <p>2.3 Управлінські навички (пріоритизація, постановка завдань, формування команд, розвиток, мотивування інших, делегування)</p> <p>2.4 Досягнення результатів: – відповідальність, уміння виявляти, оцінювати, передбачати ризики, наполегливість у досягненні мети, ініціативність</p> <p>2.5 Вирішення нестандартних завдань: – креативність (у т. ч. вміння врахувати можливості), адаптивність, критичне мислення</p>

Джерело: узагальнено за [16; 19]

Таблиця 3

Вплив драйверів і тенденцій, які формують практику обліку та роль професії бухгалтера в майбутньому

Сфери застосування	Компетентності бухгалтера
Аудит	знання цифрових технологій, навички спілкування, галузеві знаннями, знання бізнесу і глобальної перспективи
Корпоративна звітність	застосовувати програмне забезпечення для аналізу, інтерпретувати і представляти фінансові та нефінансові дані, контролювати використання соціальних мереж, оскільки вони впливають на розкриття інформації у звітності, фінансова математика
Фінансовий менеджмент	комунікації, ділове партнерство і побудова відносин; оцінка і аналіз інвестицій
Управління ризиками й етика	застосування інструментів для підтримка віртуального співробітництва, розкриття інформації та презентація
Стратегічне планування й управління ефективністю	партнерство, співробітництво в Мережі; розвивати і керувати відносинами з більш широким колом зацікавлених сторін
Податки	розуміння бізнес-середовища, інструментів аналізу даних і експертних систем

Джерело: узагальнено за [17; 20; 21; 24]

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи, зазначимо, що бухгалтер майбутнього потребує оптимального співвідношення професійних компетенцій (технічних знань, навичок та вмінь) із міжособистісною поведінкою, оскільки бухгалтери становляться лідерами, надійними експерт-консультантами і стратегічними радниками для організацій у державному та приватному секторах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Аббас С.Р. Формирование компетенции и компетентности бухгалтера государственной службы. *Вестник УГНТУ. Экономика*. 2016. № 4(18). С. 71–79. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kompetentsii-i-kompetentnosti-buhgalterskoj-sluzhby> (дата звернення: 20.01.2019).
- Вигівська І.М., Макарович В.К. Особисті компетенції бухгалтера та їх вплив на організацію бухгалтерського обліку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип. 1(51). С. 401–406. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.1\(51\).401-406](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.1(51).401-406) (дата звернення: 18.01.2019).
- Макарович В.К. Роль інформаційних технологій при підготовці фахівців-обліковців. *Інформаційні технології в культурі, мистецтві, освіті, науці, економіці та бізнесі*: матер. міжн. наук.-практ. конф., м. Київ, 2 лютого 2017 р. Київ, 2017. Ч. 2. С. 95–96.
- Солоненко А.А. Поведенческий бухгалтерский учет: реалии и перспективы. URL: http://vestnik.astu.org/Content/UserImages/file/economics_2015_1/11.pdf (дата звернення: 20.12.2018).
- Шабля А.П. Личностно-ориентированный подход в бухгалтерском учете: монография. Москва: Проспект, 2017. 122 с.
- Ростока М.Л. Формування професійної компетентності майбутніх обліковців з реєстрації бухгалтерських даних: науково-методичні рекомендації; за наук. ред. Г.В. Єльнікової. Київ: ІПТО НАПН України, 2015. 77 с.
- Шевченко С.В. Параметры готовности будущих бухгалтеров к автоматизации бухгалтерского учета на малых предприятиях. *Педагогика формирования творческой личности у вицшй і загальноосвітній школах*. 2015. Вип. 41(94). С. 390–401. URL: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Pfto_2015_41_54%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Pfto_2015_41_54%20(1).pdf) (дата звернення: 20.12.2018).
- Церклевич В.С., Кирилюк Ю.М. Психологічні аспекти професійної компетентності бухгалтера. URL: <http://www.xktei.km.ua/files/pac.pdf> (дата звернення: 03.01.2019).
- Варічева Р.В. Атестація як фактор підвищення працездатності працівників управлінського обліку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 1. С. 162–165. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/41.pdf (дата звернення: 10.01.2019).
- Теловата М.Т. Графічна модель наступності у вищих навчальних закладах України при професійній підготовці майбутніх фахівців економічної галузі. URL: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Pedagogica/2_79985.doc.htm (дата звернення: 12.01.2019).
- Zabihollah Rezaee Jim Wang Relevance of big data to forensic accounting practice and education. *Managerial Auditing Journal*. 2018.
- Earl McKinney Charles J. Yoos Ken Snead The need for 'skeptical' accountants in the era of Big Data. *Journal of Accounting Education*. 2017. P. 38.
- J. Donald Warren Jr Kevin C. Moffitt Paul Byrnes How Big Data Will Change Accounting. *Accounting Horizons*. 2015. № 29(2).
- Greg Richins Andrea Stapleton Theophanis C. Stratopoulos Christopher Wong Big Data Analytics: Opportunity or Threat for the Accounting Profession? *Journal of Information Systems*. 2017. № 31(3).
- BCG Review. 2018. URL: http://image-src.bcg.com/Images/BCG-Review-April-2018_tcm27-191175.pdf (дата звернення: 15.01.2019).
- Карпенко О.В., Плікус І.Й., Головіна Д.В. Вплив цифровізації на розвиток бухгалтерського обліку. *Соціально-економічні та правові чинники розвитку національної економіки України: облікові, аналітичні та контрольні аспекти в сучасних умовах інтеграційних процесів*: міжн. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Полтава, 22 листопада 2018 р. Полтава: ПУЕТ, 2018. С. 120–124.
- Drivers of Change and Future Skills. URL: <https://www.accaglobal.com/content/dam/members-beta/images/campaigns/pa-tf/pi-professional-accountants-the-future.pdf> (дата звернення: 15.12.2018).
- Якою буде у майбутньому робота бухгалтера? URL: <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=yakoju-bude-umaybutnomu-robotu-bukhgaltera> (дата звернення: 10.11.2018).
- Нова бухгалтерія – якою вона буде? URL: <https://nachasi.com/2018/07/16/nova-buhgalteriya/> (дата звернення: 20.12.2018).
- Міжнародна федерація бухгалтерів. URL: www.ifac.org (дата звернення: 20.11.2018).
- Дослідження сучасного стану професії внутрішнього аудитора за 2018 рік. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-2018-state-of-the-internal-audit-ukr.pdf> (дата звернення: 15.01.2018).

22. Искусственный интеллект в представлении профессиональных бухгалтеров. URL: <https://gaap.ru/news/155725/> (дата звернення: 20.12.2018).
23. В чем сложность Больших данных для бухгалтеров в области управленческого учета? URL: <https://gaap.ru/articles/> (дата звернення: 22.11.2018).
24. Future of Accounting Profession: Three Major Changes and Implications for Teaching and Research. URL: <https://www.ifac.org/global-knowledge-gateway/business-reporting/discussion/future-accounting-profession-three-major> (дата звернення: 21.12.2018).

REFERENCES:

1. Abbas S.R. (2016). Formirovaniye kompetentsii i kompetentnosti bukhgalterskoy sluzhby [Formation of competence and competence of the accounting service]. Vestnik UGNTU. Seriya ekonomika [Herald UGNTU. A series of economics], no 4(18), pp. 71–79. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovaniye-kompetentsii-i-kompetentnosti-buhgalterskoy-sluzhby> (accessed 20 January 2019). (in Russian)
2. Vigovskaya I.M., Makarovich V.K. (2018). Osobysti kompetentsiyi bukhhaltera ta yikh vplyv na orhanizatsiyu bukhhaltera'koho obliku [Personal competencies of the accountant and their influence on the organization of accounting]. Naukovy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya Ekonomika [Scientific herald of Uzhgorod University. Series Economics], vol. 1(51), pp. 401–406. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.1\(51\).401-406](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.1(51).401-406) (accessed 18 January 2019). (in Ukrainian)
3. Makarovich V.K. (2017). Rol informatsiynykh tekhnolohiyi pry pidhotovtsi fakhivtsiv-oblikovtsiv [The role of information technology in the training of accountants]. Informatsiyni tekhnolohiyi v kul'turi, mystetstvi, osviti, nauksi, ekonomitsi ta biznesi [Information technology in culture, arts, education, science, economics and business]. Kiev, vol. 2, pp. 95–96. (in Ukrainian)
4. Solonenko A.A. (2015). Povedencheskiy bukhgalterskiy uchete: realii i perspektivy [Behavioral accounting: realities and prospects.], available at: http://vestnik.astu.org/Content/UserImages/file/economics_2015_1/11.pdf (accessed 20.12.2018). (in Russian)
5. Shablya A.P. (2017). Lichnostno-oriyentirovannyi podkhod v bukhgalterskom uchete [Personality-oriented approach to accounting]: monograph. Moscow: Prospekt, 122 p. (in Russian)
6. Rostoka M.L. (2015). Formuvannya profesiynoyi kompetentnosti maybutnikh oblikovtsiv z reyestratsiyi bukhhaltera'kykh danykh: naukovo-metodychni rekomendatsiyi [Formation of professional competence of future accountants for registration of accounting data: scientific and methodical recommendations]. Kiev: IPTO NAPN of Ukraine, 77 p. (in Ukrainian)
7. Shevchenko S.V. Parametry gotovnosti budushchikh bukhgalterov k avtomatizatsiyi bukhgalterskogo ucheta na malykh predpriyatiyakh [Parameters of readiness of future accountants to automate accounting in small enterprises]. Pedahohika formuvannya tvorchoyi osobystosti u vyshchii i zahal'noosvitniy shkolakh [Pedagogy of the formation of a creative person in higher and secondary schools], 2015, vol. 41(94), pp. 390–401. Available at: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Pfto_2015_41_54%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Pfto_2015_41_54%20(1).pdf) (accessed 20.12.2018). (in Russian)
8. Tserklevich V.S., Kirilyuk Yu.M. Psykholohichni aspekty profesiynoyi kompetentnosti bukhhaltera [Psychological aspects of the professional competence of the accountant], available at: <http://www.xktei.km.ua/files/pac.pdf> (accessed 03.01.2019). (in Ukrainian)
9. Varycheva R.V. (2015). Atestatsiya yak faktor pidvyshchennya pratsezdatsnosti pratsivnykiv upravlins'koho obliku [Attestation as a factor in improving the efficiency of employees of managerial accounting]. Naukovy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. [Scientific Herald of Kherson State University], vol. 13, no 1, pp. 162–165. Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/41.pdf (accessed 10.01.2019). (in Ukrainian)
10. Telovat M.T. (2011). Hrafichna model' nastupnosti u vyshchiiykh navchal'nykh zakladakh Ukrayiny pry profesiyniy pidhotovtsi maybutnikh fakhivtsiv ekonomichnoy haluzi [Graphic model of continuity in higher educational institutions of Ukraine with the training of future specialists in the economic branch], available at: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Pedagogica/2_79985.doc.htm (accessed 12.01.2019). (in Ukrainian)
11. Rezaee Z., Wang J. (2018). Relevance of big data to forensic accounting practice and education. Managerial Auditing Journal.
12. McKinney E., Yoos Ch., Snead K. (2017). The need for 'skeptical' accountants in the era of Big Data. Journal of Accounting Education. 38p.
13. Warren J., Moffitt Jr., Byrnes P. (2015). How Big Data Will Change Accounting. Accounting Horizons. 29(2).
14. Richins G., Stapleton A., Stratopoulos Th., Wong Ch. (2017). Big Data Analytics: Opportunity or Threat for the Accounting Profession? Journal of Information Systems. 31(3).
15. BCG Review. (2018), available at: http://image-src.bcg.com/Images/BCG-Review-April-2018_tcm27-191175.pdf (accessed 15.01.2019).
16. Karpenko O.V., Pliukus I.Y., Golovina D.V. (2018). Vplyv tsyvrovizatsiyi na rozvtok bukhhaltera'oho obliku [Influence of digitalization on the development of accounting of accounting]. Sotsial'no-ekonomichni ta pravovi chynnyky rozvytku natsional'noy ekonomiky Ukrayiny: oblikovi, analitychni ta kontrol'ni aspekty v suchasnykh umovakh intehratsiynykh protsesiv [Socio-economic and legal factors of development of the national economy of Ukraine: accounting, analytical and control aspects in the current conditions of integration processes], Poltava: PUET, pp.120–124. (in Ukrainian)
17. Drivers of Change and Future Skills. Available at: <https://www.accaglobal.com/content/dam/members-beta/images/campaigns/pa-tf/pi-professional-accountants-the-future.pdf> (дата звернення: 15.12.2018).
18. Yakoyu bude u maybutn'omu robota bukhhaltera? [What will be the work of an accountant in the future?], available at: <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=yakoyu-bude-u-maybutnomu-robotu-bukhgaltera> (accessed: 10.11.2018). (in Ukrainian)
19. Nova bukhhalteriya – yakoyu vona bude? [New accounting – what will it be?], available at: <https://nachasi.com/2018/07/16/nova-bukhhalteriya/> (accessed: 20.12.2018). (in Ukrainian)
20. International Federation of Accountants. Available at: www.ifac.org (accessed 20.11.2018).
21. Doslidzhennya suchasnoho stanu profesiyi vnurishn'oho audytoraz za 2018 rik [Investigation of the current state of the profession of internal auditor for 2018]. Available at: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-2018-state-of-the-internal-audit-ukr.pdf> (accessed: 15.01.2018). (in Ukrainian)
22. Iskusstvennyy intellekt v predstavlenii professional'nykh bukhgalterov [Artificial Intelligence in the Representation of Professional Accountants]. Available at: <https://gaap.ru/news/155725/> (accessed 20.12.2018). (in Russian)
23. V chem slozhnost' Bol'shikh danykh dlya bukhgalterov v oblasti upravlencheskogo ucheta? [What is the difficulty of Big Data for accountants in management accounting?], available at: <https://gaap.ru/articles/> (accessed 22.11.2018). (in Russian)
24. Future of Accounting Profession: Three Major Changes and Implications for Teaching and Research. Available at: <https://www.ifac.org/global-knowledge-gateway/business-reporting/discussion/future-accounting-profession-three-major> (accessed: 21.12.2018).

УДК 657.6

Чудак Л.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДРОЗДІЛІВ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДФС

ORGANIZATIONAL AND LEGAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF SFS INTERNAL AUDIT UNITS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено детальний аналіз організації системи внутрішнього аудиту в органах Державної фіскальної служби України, надано критичну оцінку нормативному правовому регулюванню щодо порядку організації та проведення внутрішнього аудиту. Розглянуто стан розвитку та функціональної спроможності підрозділів внутрішнього аудиту. Розкрито особливості відбору об'єктів для дослідження та формування плану діяльності з внутрішнього аудиту. Визначено недоліки проведення аудиту ефективності та аудиту відповідності, затверджених Планом діяльності з внутрішнього аудиту Державної фіскальної служби України на 2018 р. Виявлено низку типових порушень під час планування діяльності з внутрішнього аудиту. Визначено пріоритетні напрями діяльності Державної фіскальної служби України у сфері реформування вітчизняної системи державного внутрішнього контролю.

Ключові слова: внутрішній аудит, Державна фіскальна служба, аудит ефективності, організація внутрішнього аудиту, стандарти внутрішнього аудиту.

АННОТАЦІЯ

В статье проведен детальный анализ организации системы внутреннего аудита в органах Государственной фискальной службы Украины, дана критическая оценка нормативному правовому регулированию порядка организации и проведения внутреннего аудита. Рассмотрено состояние развития и функциональной способности подразделений внутреннего аудита. Раскрыты особенности отбора объектов для исследования и формирования плана деятельности по внутреннему аудиту. Определены недостатки проведения аудита эффективности и аудита соответствия, утвержденных Планом деятельности по внутреннему аудиту Государственной фискальной службы Украины на 2018 г. Выявлен ряд типичных нарушений при планировании деятельности по внутреннему аудиту. Определены приоритетные направления деятельности Государственной фискальной службы Украины в сфере реформирования отечественной системы государственного внутреннего контроля.

Ключевые слова: внутренний аудит, Государственная фискальная служба, аудит эффективности, организация внутреннего аудита, стандарты внутреннего аудита.

ANNOTATION

Implementation of the Internal Audit in the bodies of the State Fiscal Service becomes especially topical as the functioning of the internal audit units is being complicated due to the insufficient regulation of all the aspects of their work planning, inconsistency of the provisions of internal documents with the requirements of normative legal acts on internal audit issues, lack of organizational and functional independence of the structural units of internal audit. The detailed analysis of the organization of the system of internal audit in the bodies of the State Fiscal Service of Ukraine is done in the article; a critical evaluation of the normative legal regulation regarding the procedure for organizing and carrying out the internal audit is conducted. The state of development and functional capacity of internal audit units is considered. The peculiarities of the selection of objects for research and formation of the plan of internal audit activity are revealed. The shortcomings of carrying out the audit of effectiveness as well as the audit of compliance, approved by the Internal Audit Activity Plan of the State Fiscal Ser-

vice of Ukraine for 2018 are determined. A number of typical deficiencies and violations in the planning of internal audit activity were identified. The priority directions of activity of the State Fiscal Service of Ukraine in the sphere of reforming the domestic system of state internal control are defined. The analysis of the state of internal audit functioning in the State Fiscal Service showed insufficient regulation of all aspects of risk-oriented planning of internal audit activity, inconsistency of internal documents with the requirements of normative legal acts on internal audit issues, non-compliance of internal documents with the requirements of legislation in terms of compilation and maintenance of the database on audit objects; the procedure for carrying out internal quality assessments is not defined or the relevant procedures and issues on which such assessments are made are not sufficiently regulated; the actualization of internal documents have not been provided due to changes in the legislation on the internal audit issues.

Key words: internal audit, State Fiscal Service, the audit of effectiveness, organization of internal audit, standards of internal audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для реформування контролю у сфері управління державними фінансами розроблено стратегічний документ – Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2017 р. [7]. Керуючись Положенням про Державну фіскальну службу України, для визначення базових принципів, стратегічних напрямів, цілей та завдань розвитку Державної фіскальної служби України, виконання яких забезпечить реалізацію державної політики у сфері оподаткування, у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства з урахуванням сучасних тенденцій та особливостей розвитку України у перспективі, затверджено Стратегічний план розвитку ДФС України [18].

До стратегічних цілей належать проведення регулярної оцінки ефективності роботи структурних підрозділів ДФС України та її територіальних органів, формування системи управління якістю їхньої роботи, що полягає у впровадженні найкращих практик внутрішнього аудиту [18].

Попри досягнутий прогрес у розумінні ролі внутрішнього аудиту та практичній реалізації цієї функції з урахуванням європейського досвіду впровадження в органах ДФС внутрішнього аудиту як у її сприйнятті вищим керівництвом, так і в підходах до роботи, не призвело до остаточної ліквідації інспекційних коренів.

Зазвичай внутрішній аудит фокусується здебільшого на перевірці законності та фінансових процесах, а не на цілісному системному підході, спрямованому на вдосконалення системи внутрішнього контролю.

За останні роки досліджувана тема набуває особливої актуальності, оскільки функціонування підрозділів внутрішнього аудиту ускладняється через недостатнє врегулювання усіх аспектів планування їхньої роботи, невідповідність положень внутрішніх документів вимогам нормативно-правових актів із питань внутрішнього аудиту, відсутність організаційної та функціональної незалежності структурних підрозділів внутрішнього аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні засади державного внутрішнього фінансового контролю, механізм створення структурних підрозділів внутрішнього аудиту у центральних органах виконавчої влади, державних органах, їх територіальних органах та проблемні питання діяльності підрозділів, оцінку наявності й ефективності функціонування системи внутрішнього аудиту перебувають у колі наукових інтересів В.В. Немченко, О.Ю. Редько [1], Л.Г. Михальчишина [9], О.М. Іваницької [5], І.Ю. Чумакової [20]. Прагматику роботи внутрішнього аудиту досліджують Т.О. Каменська, О.Ю. Редько [6], Л.В. Мікрюкова [10].

Ураховуючи надбання науковців у дослідженні проблем внутрішнього державного аудиту, залишаються малодослідженими та потребують подальшого вивчення окремі організаційні аспекти проведення внутрішнього аудиту в органах ДФС на етапі реформування податкової системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є огляд нормативно-правового законодавства, комплексний аналіз організації внутрішнього аудиту, дослідження процесу впровадження внутрішнього аудиту в органах ДФС, визначення основних його проблем і перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Бюджетним кодексом України визначено, що внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності й ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ [2].

Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на вдосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю [2].

На думку В.В. Немченко та О.Ю. Редько, внутрішній аудит – це:

а) незалежний підрозділ, який не бере участі у виконанні операцій, а періодично здійснює перевірки та оцінює:

- адекватність і ефективність заходів та системи внутрішнього контролю;
- управління ризиками та кредитним та інвестиційним портфелем;
- повноту, своєчасність і достовірність фінансової та іншої звітності;
- дотримання принципів і внутрішніх процедур обліку;

– відповідність регулятивним вимогам;

б) незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає у проведенні перевірок і здійсненні оцінки, як правило, таких елементів:

- системи внутрішнього контролю фінансової установи;
- фінансової і господарської інформації;
- економічності та продуктивності діяльності фінансової установи;
- дотримання законів, нормативних актів та інших вимог [1, с. 56].

Правове поле організації та проведення внутрішнього аудиту ДФС України представлено низкою нормативно-правових та внутрішніх розпорядчих документів. Основні засади здійснення внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту та порядок створення підрозділів внутрішнього аудиту визначаються Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до ст. 26 Бюджетного кодексу України, розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організують внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечують їх здійснення у своїх закладах та підвідомчих бюджетних установах.

ДФС відповідно до покладених на неї завдань, згідно з пп. 83 п. 4 Положення про Державну фіскальну службу в Україні, здійснює внутрішній аудит та контроль над дотриманням вимог законодавства і виконанням службових, посадових обов'язків у ДФС, її територіальних органах, на підприємствах, в установах та організаціях, що належать до сфери її управління [13].

Для реалізації вимог ст. 26 Бюджетного кодексу було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Деякі питання здійснення внутрішнього аудиту та утворення підрозділів внутрішнього аудиту» від 28.09.2011 № 1001 та затверджено відповідний Порядок [4].

Побудову внутрішнього контролю, принципи, на яких має базуватися внутрішній контроль, а також сутність елементів внутрішнього контролю в центральних органах виконавчої влади, визначено також у Методичних рекомендаціях з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах, затверджених Наказом Міністерства фінансів від 14.09.2012 № 995 [8].

Такі підрозділи внутрішнього аудиту ДФС, згідно з пунктом 3 та абзацом шостим пункту 9 Порядку № 1001, мають утворюватися як самостійні структурні підрозділи, керівники яких підпорядковуються та звітують безпосередньо керівнику органу. На підрозділ внутрішнього аудиту покладається планування, координація та організація проведення внутрішніх аудитів та комплексних перевірок. Постанова КМУ від 28.09.2011 № 1001 містить основні завдання, функції та права керівника й працівників підрозділу внутрішнього аудиту, вимоги до освітньо-кваліфікаційного рівня внутрішніх аудиторів і звітування про результати їхньої діяльності.

Загальні вимоги до організації та проведення внутрішнього аудиту визначено у таких нормативних документах:

- Стандартах внутрішнього аудиту, затверджених Наказом Мінфіну від 04.10.2011 № 1247, у яких передбачено обов'язковість затвердження внутрішніх документів із питань внутрішнього аудиту (положення про підрозділ внутрішнього аудиту, посадових інструкцій його працівників та порядку планування і проведення внутрішніх аудитів, документування, реалізації їх результатів), а також установлюють єдині підходи до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків та рекомендацій, здійснення внутрішніх оцінок якості внутрішнього аудиту [17];

- Кодексі етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затвердженому Наказом Мінфіну від 29.09.2011 № 1217, що визначає морально-етичні принципи професійної діяльності працівників підрозділу внутрішнього аудиту та правила поведінки державного внутрішнього аудитора [15].

У Державній фіскальній службі України створено Департамент внутрішнього аудиту. Управління внутрішнього аудиту та контролю, відповідно до покладених завдань, забезпечує виконання таких функцій:

- взаємодія з ДФС України з питань методичного забезпечення внутрішнього аудиту та погодження планів роботи з внутрішніх аудитів;

- організація та проведення внутрішніх аудитів та перевірок стану організації роботи в ДФС;

- організація та проведення тематичних та оперативних перевірок (окрім комплексних) за дорученням ДФС стану організації роботи митниць ДФС із питань дотримання правил здійснення митного контролю та митного оформлення товарів;

- організація та проведення перевірок інформації, викладеної у друкованих, аудіовізуальних засобах масової інформації, а також отриманої від правоохоронних органів та з інших джерел щодо причетності посадових осіб ДФС та її територіальних органів до порушень чинного законодавства;

- організація та проведення фінансового аудиту та аудиту відповідності діяльності ДФС, щодо законності та достовірності фінансової і

бюджетної звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку, дотримання актів законодавства, стану збереження активів та управління державним майном;

- організація та проведення аудиту ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у річних планах, ефективності планування, якості надання адміністративних послуг та виконання функцій, оцінка ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань;

- організація та проведення аудиту відповідності з питань оцінки діяльності ДФС та її територіальних органів щодо дотримання актів законодавства, планів, функцій (процедур);

- організація та проведення службових розслідувань стосовно посадових осіб, посади яких належать до номенклатури ДФС [11].

Процеси внутрішнього аудиту регламентуються Порядком організації та проведення внутрішнього аудиту в Державній фіскальній службі України, її територіальних органах та підвідомчих установах, затвердженим Наказом ДФС від 23.02.2016 № 155 [14], та реалізуються відділом внутрішнього аудиту Департаменту у такій послідовності:

1. Планування діяльності з внутрішнього аудиту.

2. Ведення бази даних внутрішнього аудиту.

3. Організація внутрішнього аудиту.

4. Проведення внутрішнього аудиту.

5. Документування ходу та результатів внутрішнього аудиту.

6. Моніторинг урахування рекомендацій внутрішнього аудиту.

7. Звітування про діяльність із внутрішнього аудиту.

8. Формування та зберігання справ внутрішнього аудиту.

9. Взаємодія з органами влади.

10. Скарги на дії працівників підрозділу внутрішнього аудиту.

11. Забезпечення та підвищення якості внутрішнього аудиту.

Відбір об'єктів аудиту та включення їх до планів проведення фінансування, бухгалтерського обліку та звітності та аудиту відповідності здійснюється відповідно до Методики застосування ризикоорієнтовного підходу до формування плану діяльності з внутрішнього аудиту, затвердженої Наказом ДФС від 08.12.2014 № 357 [11].

Відбір об'єктів для дослідження та формування плану діяльності з внутрішнього аудиту здійснюється у три етапи (табл. 1).

Проведення аудиту ефективності має на меті сприяння керівництву в поліпшенні внутрішніх процесів шляхом надання рекомендацій на основі виявлених аудитом недоліків.

Під час проведення аудиту ефективності стосовно оцінювання діяльності установи щодо ефективності функціонування системи внут-

Таблиця 1

Відбір об'єктів для дослідження та формування плану діяльності із внутрішнього аудиту

№ з/п	Етапи	Джерела інформації
1	Аудити за функціями, адмінпослугами, бюджетними програмами ⇒ власне судження про ризики в діяльності Аудити з питань фінансово-господарської діяльності підконтрольних об'єктів ⇒ Методика ризикоорієнтованого відбору	Звіти міжнародних експертів Звернення державних органів Звернення, що надійшли на «Сервіспульс» Фінансова та бюджетна звітність Публікації ЗМІ Результати контрольних заходів Пропозиції ССП
2	Аналіз проектів планів ⇒ обговорення з керівництвом обраних об'єктів внутрішнього аудиту	Проект плану підрозділу внутрішнього аудиту апарату Пропозиції територіальних підрозділів внутрішнього аудиту
3	Затвердження Головою ДФС ⇒ оприлюднення на вебпорталі, направлення копій до Мінфіну	Зведений План діяльності із внутрішнього аудиту ДФС

Джерело: складено за [3]

рішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах, якості надання адміністративних послуг та виконання контрольних-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи, слід урахувати специфіку установи та застосовувати власні та адекватні (наприклад, існуючі або розроблені підрозділом внутрішнього аудиту) критерії оцінювання щодо кожного з аспектів/об'єктів аудиту. Під час планування та проведення аудиту ефективності доцільним є використання «Методологічних указівок із внутрішнього аудиту в державному секторі України».

Варто враховувати й те, що під час планування та проведення внутрішнього аудиту ефективності не може бути «шаблонних» підходів, адже аудиторські дослідження за напрямом «внутрішній аудит ефективності» кожного разу специфічні та потребують від аудиторів професіоналізму та досвіду.

Для з'ясування, чи відповідає діяльність установи нормативним актам та чинному законодавству України, виконується аудит відповідності.

Тематику проведення аудиту ефективності та аудиту відповідності було затверджено Планом діяльності з внутрішнього аудиту Державної фіскальної служби України на 2018 р. (табл. 2).

Аналіз стану функціонування внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в Державній фіскальній службі у I півріччі 2018 р., проведений Міністерством фінансів України, показав, що серед недоліків у діяльності підрозділів внутрішнього аудиту виявлено такі:

- недостатнє врегулювання усіх аспектів/процедур ризик-орієнтованого планування діяльності з внутрішнього аудиту (не визначено повний спектр відомостей для проведення оцінки ризиків, відсутні або потребують конкретизації методологічні підходи до проведення оцінки ризиків, потребує розширення діапазон критеріїв відбору об'єктів аудиту для проведення планових внутрішніх аудитів тощо);

- невідповідність положень внутрішніх документів вимогам нормативно-правових актів із питань внутрішнього аудиту (не внесено до внутрішніх документів обов'язкові положення, передбачені законодавством, допущено неточності в термінології);

- невідповідність внутрішніх документів вимогам законодавства в частині складання та ведення бази даних об'єктів аудиту (не передбачено внесення до бази даних інформації щодо бюджетних програм, адміністративних послуг, контрольних-наглядових функцій тощо), що може свідчити про неналежне ведення бази даних об'єктів аудиту;

- не визначено порядок проведення внутрішніх оцінок якості або недостатньо врегульовано відповідні процедури та питання, за якими проводяться такі оцінки;

- не забезпечено актуалізацію внутрішніх документів відповідно до змін у законодавстві з питань внутрішнього аудиту [12].

За результатами опрацювання поданих до Мінфіну копій затверджених планів та відповідної інформації, розміщеної на офіційних вебсайтах органів, установлено наявність низки типових недоліків та порушень під час планування діяльності з внутрішнього аудиту в центральних органах виконавчої влади.

1. Дослідженню ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, ефективності планування і виконання бюджетних програм, якості надання адміністративних послуг, виконання контрольних-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи (тобто аудитам ефективності) приділяється мало уваги.

2. Формальний підхід до визначення критеріїв відбору об'єктів аудиту до плану. Аналізом направлених до Мінфіну обґрунтувань щодо включення об'єктів аудиту до планів установлено, що відбір об'єктів здійснювався за одним-двома критеріями: не проведення аудитів протягом тривалого часу (періодичність) та/або обсягами фінансування об'єктів аудиту.

Таблиця 2

План діяльності із внутрішнього аудиту Державної фіскальної служби України на 2018 р.

Напрямок внутрішнього аудиту	Тема внутрішнього аудиту
Аудит ефективності	<ul style="list-style-type: none"> • Оцінка якості надання адміністративної послуги щодо прийняття рішення про допуск перевізників-резидентів до перевезень на умовах Конвенції МДП • Оцінка якості надання адміністративної послуги щодо видачі довідки про відсутність заборгованості з платежів до бюджету, що контролюються органами ДФС • Оцінка ефективності діяльності ДФС із питань сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України • Оцінка ефективності надання адміністративних послуг щодо дозволу на відкриття та експлуатацію митного складу • Оцінка ефективності виконання процедур, пов'язаних з організацією роботи та контролем над своєчасністю сплати податку на прибуток юридичними особами
Аудит відповідності	<p>Оцінка діяльності щодо дотримання актів законодавства, нормативно-правових актів та розпорядчих документів під час:</p> <ul style="list-style-type: none"> • виконання функції провадження у справах про адміністративні правопорушення до посадових осіб платників податків; • адміністрування податку на нерухоме майно; • виконання функції «забезпечення своєчасного проведення заходів та процедур, пов'язаних з припиненням (ліквідацією, реорганізацією) платників податків»; • реалізації остаточних рішень суду, прийнятих на користь органів ДФС у справах щодо визнання недійсними/нечинними податкових повідомлень-рішень про застосування штрафних санкцій; • погашення податкового боргу платників податків; • проведення витрат на капітальні видатки та оплати послуг з поточного ремонту; • організації та здійснення контролю над застосуванням спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності фізичними особами – підприємцями; • організації та здійснення контролю над валютними операціями, своєчасністю проведення розрахунків та оподаткування у сфері ЗЕД; • організації роботи щодо повноти та своєчасності опису та реалізації майна боржників, яке перебуває у податковій заставі; • використання та збереження необоротних активів та запасів; • формування плану-графіка проведення планових документальних перевірок юридичних осіб; • організації та контролю над повнотою нарахування та своєчасністю сплати єдиного податку юридичних осіб; • організації проведення позапланових документальних перевірок юридичних осіб, щодо яких прийнято рішення про припинення діяльності; • здійснення контролю над вибором та переходом платників податків на спрощену систему оподаткування

Джерело: складено за [11]

3. Порушення та недоліки під час розрахунків завантаженості внутрішніх аудиторів, формальність здійснення таких розрахунків. Під час формування піврічних планів не завжди враховувався резерв на проведення позапланових аудитів (не більше 25% робочого часу, призначеного на проведення аудитів), чим недотримано вимоги пункту 2.11 глави 2 розділу III Стандартів.

4. Прорахунки у плануванні діяльності з внутрішнього аудиту мали наслідком невиконання планів та/або внесення змін до них, які призводили до повної зміни початкового варіанту плану або зміни понад половини запланованих об'єктів аудиту.

5. Невідповідність у планах теми аудиту напряму аудиту, визначеному у пункті 1.1 глави 1 розділу III Стандартів.

6. Недотримано процедуру складання та затвердження піврічних планів (змін до них), подання до Мінфіну копій затверджених планів (змін до них) [12].

З огляду на викладене, Міністерством фінансів України було запропоновано під час планування діяльності з внутрішнього аудиту вживати заходи щодо забезпечення дотримання норм пункту 6 Порядку № 1001 в частині направлен-

ня до Мінфіну копій затверджених планів (змін до них), а також вимог глав 1 та 2 розділу III Стандартів в частині: відповідності тем аудиту напрямам внутрішнього аудиту; здійснення розрахунків завантаженості внутрішніх аудиторів; своєчасності затвердження планів (та змін до них) керівником установи; повноти внесення інформації до піврічних планів [12].

Зважаючи на недоліки проведення внутрішніх аудитів, було рекомендовано звернути увагу на такі аспекти роботи підрозділів внутрішнього аудиту:

1) під час дослідження питань дотримання вимог законодавства у процесі реалізації установою завдань та функцій, бюджетних програм, надання адміністративних послуг, здійснення контрольних-наглядових функцій надавати перевагу проведенню аудитів ефективності, що дасть змогу дослідити як відповідність нормам законодавства, так і оцінити ефективність, результативність та якість виконання завдань;

2) із метою визначення найбільш пріоритетних об'єктів аудиту для включення їх до плану застосовувати від чотирьох до восьми критеріїв відбору з урахуванням найбільш доцільних критеріїв для відповідного об'єкту аудиту;

3) конкретизувати в темі аудиту назву об'єкту аудиту (бюджетної програми, адміністративної послуги, контрольно-наглядової функції, завдання, функції чи процесу, реалізація яких покладена на установу);

4) під час здійснення розрахунків завантаженості внутрішніх аудиторів та включення до планів внутрішніх аудитів забезпечувати ефективно використання трудових ресурсів та завантаженість усіх працівників підрозділу внутрішнього аудиту (з урахуванням фактичної чисельності);

5) направляти до Мінфіну копії затверджених піврічних планів (змін до них) протягом 10 робочих днів після їх затвердження, а також із розрахунками щодо завантаженості внутрішніх аудиторів;

6) під час планування діяльності з внутрішнього аудиту (у тому числі визначення критеріїв для відбору об'єктів аудиту, здійснення розрахунків завантаженості) користуватися Методичними вказівками з внутрішнього аудиту в державному секторі України, розміщеними на офіційному веб-сайті Мінфіну [12].

Для підвищення функціональної спроможності підрозділів внутрішнього аудиту запропоновано методи забезпечення та підвищення якості внутрішнього аудиту (рис. 1).

Якість роботи підрозділу внутрішнього аудиту свідчить про те, що результати проведених внутрішніх аудитів будуть належно сприйняті та визнані, а надані рекомендації будуть реалізовані. Гарантування та підвищення якості

повинно охоплювати всю діяльність із внутрішнього аудиту в органах ДФС.

Про певні труднощі у застосуванні вимог описаних вище нормативних актів, за результатами реалізації рекомендацій, підготовлених Міністерством фінансів України за підсумками оцінки (огляду) загального стану розвитку та функціональної спроможності внутрішнього аудиту в органах виконавчої влади, яка здійснювалася у 2017 р. на виконання Плану заходів із реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр., затвердженого Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 415-р [19], а також з урахуванням міжнародних стандартів та найкращих практик ЄС у цій сфері, свідчить затверджена урядом 12 грудня 2018 р. Постанова № 1062, яка змінило Порядок здійснення внутрішнього аудиту в державних органах [16].

До цього часу на рівні урядового нормативного акту не було врегульовано питання засад і єдиних підходів до організації внутрішнього контролю та визначення управлінської підзвітності і відповідальності керівників бюджетних установ.

Зокрема, Постанова визначає елементи системи внутрішнього контролю та питання, які мають бути врегульовані внутрішніми регламентами, запроваджує звітування Мінфіну про стан організації внутрішнього контролю.

Організація та здійснення внутрішнього контролю забезпечується шляхом:

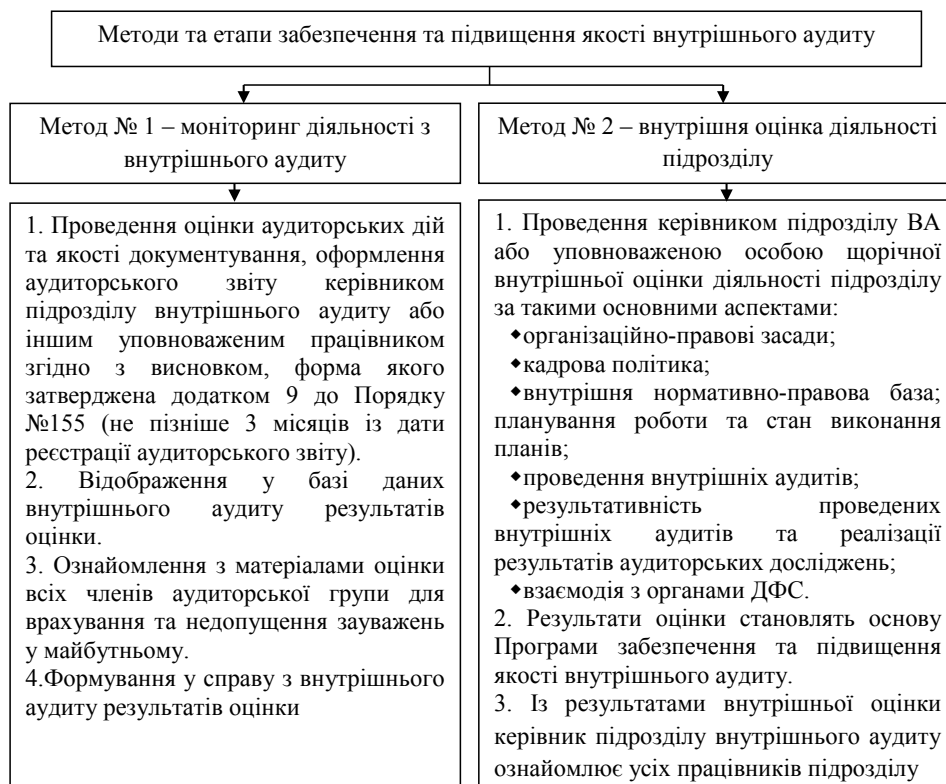


Рис. 1. Методи та етапи підвищення якості внутрішнього аудиту

Джерело: складено за [3]

- розроблення та затвердження керівником установи внутрішніх документів, спрямованих на забезпечення функціонування елементів внутрішнього контролю;

- запровадження чітких систем (порядків) планування діяльності, контролю над їх виконанням та звітування про виконання планів, завдань і функцій, оцінки досягнутих результатів та за необхідності своєчасного коригування планів діяльності установи;

- виконання керівництвом та працівниками установи планів, завдань і функцій, визначених законодавством та затверджених керівником установи внутрішніх документів, інформування керівництва установи про ризики, що виникають під час виконання покладених на них завдань і функцій, ужиття заходів контролю, здійснення моніторингу, обміну інформацією.

Постановою внесено зміни до організації та здійснення внутрішнього аудиту.

Зокрема, об'єктом внутрішнього аудиту є діяльність державного органу, його територіальних органів, що належать до сфери його управління, у повному обсязі або з окремих питань (на окремих етапах), та заходи, що здійснюються керівниками таких органів, для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю (дотримання принципів законності та ефективного використання бюджетних коштів та інших активів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, виконання завдань, планів і вимог щодо їхньої діяльності) [16].

Вперше запроваджує стратегічне та операційне планування діяльності з внутрішнього аудиту:

- Стратегічний план повинен урахувувати стратегію державного органу (у разі її наявності) та визначати завдання і результати, яких підрозділ повинен досягнути протягом наступних трьох років.

- Операційний план складається на календарний рік з урахуванням завдань та результатів виконання стратегічного плану.

Окрім того, передбачено підписання декларації внутрішнього аудиту, в якій буде зазначено мету (місію), принципи незалежності, основні повноваження та обов'язки підрозділу внутрішнього аудиту.

Стратегічним планом розвитку ДФС України на 2015–2018 рр. передбачено впровадження найкращих практик внутрішнього аудиту [18].

Заходи для досягнення мети такі: аналіз найкращих практик організації роботи внутрішнього аудиту податкових і митних служб інших країн; розроблення та реалізація програми поліпшення роботи функції внутрішнього аудиту з урахуванням найкращих практик, включаючи вдосконалення ризикоорієнтованого підходу під час формування плану та проведення аудиту, здійснення практик проведення аудиту ефективності; розроблення та впровадження плану навчання, проведення навчання або підвищення кваліфікації персоналу підрозділів внутрішнього аудиту.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, огляд нормативно-правового законодавства та аналіз показників ефективності і функціональної спроможності підрозділів внутрішнього аудиту у органах ДФС дає підстави стверджувати, що система державного внутрішнього фінансового контролю, яка функціонує сьогодні в Україні, лише частково враховує основні принципи систем державного внутрішнього фінансового контролю країн ЄС.

Законотворчі інституції в Україні відповідно до найкращих практик ЄС, що підкріплено Умовами Угоди про асоціацію із ЄС, зведеними фіскальними та митними стандартами ЄС (Fiscal Blueprints, Customs Blueprints), продовжують удосконалювати нормативно-правову базу для забезпечення здійснення внутрішнього аудиту відповідно до положень Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту.

Володіння внутрішніми аудиторами необхідними компетенціями для виконання покладених на них обов'язків, використання під час організації та здійснення внутрішнього аудиту міжнародних практик, уміння застосовувати норми вітчизняного законодавства, врахування рекомендацій із питань побудови внутрішнього контролю стануть дієвими механізмами забезпечення ефективного управління державними фінансами і призведуть до підвищення ефективності внутрішнього аудиту, що передбачено Стратегією реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит: основи державного, незалежного та внутрішнього аудиту : підручник / В.В. Немченко та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 540 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page4>
3. Внутрішній аудит ДФС. Презентаційні матеріали до зустрічі 27–28 липня 2017 р. в рамках оцінки стану розвитку та функціональної спроможності підрозділів внутрішнього аудиту. URL: http://sfs.gov.ua/data/material/000/229/305246/Prezentats_ya.pdf
4. Деякі питання здійснення внутрішнього аудиту та утворення підрозділів внутрішнього аудиту : Постанова КМУ від 28 вересня 2011 р. № 1001. URL: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-p>
5. Іваницька О.М., Чумакова І.Ю. Теорія нового державного менеджменту та її застосування при модернізації державного фінансового контролю. Фінанси України. 2011. № 5. С. 68–77.
6. Каменська Т.О., Редько О.Ю. Внутрішній контроль і аудит в управлінні : практичний посібник. Київ : Інформ.-аналіт. агентство, 2015. 375 с.
7. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 № 158-р. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article>
8. Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах

- та у підвідомчих бюджетних установах, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/vnutrishniy-audit/normativna-baza/>
9. Михальчишина Л.Г., Чухась О.С. Внутрішній аудит в центральних органах виконавчої влади: становлення, досягнення, проблеми. Економічні науки. 2013. Вип. 1(76). С. 85–98.
10. Мікрюкова Л., Млінцова О. Впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1. С. 17–21.
11. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/vnutrishniy-audit/>
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: Інформація про стан функціонування державного внутрішнього фінансового контролю у 2017 році. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/funktsionuvannia-derzhavnoho-vnutrishnoho-finansovoho-kontroliu-u-i-pivrichchi-roku>
13. Положення про Державну фіскальну службу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 236. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
14. Порядок організації та проведення внутрішнього аудиту в Державній фіскальній службі України, її територіальних органах та підвідомчих установах, затверджений Наказом Державної фіскальної служби від 23.02.2016 № 155, зі змінами та доповненнями. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/vnutrishniy-audit/normativna-baza/>
15. Про затвердження Кодексу етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту : Наказ Мінфіну України від 29.09.2011 № 1217. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1195-11>
16. Про затвердження Основних засад здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів : Постанова КМУ від 12.12.2018 № 1062. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF>
17. Про затвердження стандартів внутрішнього аудиту : Наказ Міністерства фінансів України № 1247 від 04.10.2011. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>
18. Стратегічний план розвитку ДФС України на 2015-2018 роки, затверджений Наказом Державної фіскальної служби України від 12.02.2015 № 80. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/63703.html>
19. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки : Розпорядження КМУ від 24 травня 2017 р. № 415-р. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/415-2017-%D1%80>
20. Чумакова І.Ю. Удосконалення державного внутрішнього фінансового контролю як невід'ємної складової державного управління. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 109–126.
4. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2011). "Some issues of internal audit and the establishment of internal audit units", available at: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2011-p> (Accessed 15 January 2019).
5. Ivanytska O.M. (2011). "The theory of new state management and its application in the modernization of state financial control", *Finansy Ukrainy*, vol. 8, pp. 68–77.
6. Kamenska T.O., Redko O.Yu. (2015). Internal control and audit in management [Vnutrishnii kontrol i audyt v upravlinni], DP "Inform.-analit. ahentstvo", Kyiv, Ukraine.
7. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2005). "Concept of development of the state internal financial control for the period till 2017", available at: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article?art_id=50176&cat_id=43247 (Accessed 15 January 2019).
8. Ministry of Finance of Ukraine (2012). "Methodical recommendations on the organization of internal control by budget funds managers in their institutions and subordinated budget institutions", available at: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/vnutrishniy-audit/normativna-baza/> (Accessed 15 January 2019).
9. Mykhalchyshyna L.H., Chukhas O.S. (2013). "Internal audit in central executive bodies: formation, achievements, problems", *Ekonomichni nauky. Vinnytsia : Zb. NP VNAU, Vyp. 1(76)*. P. 85–98.
10. Mikryukova L., Mlintsova O., (2016). "Implementation of internal audit in budgetary institutions", *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnogo universytetu imeni V.O. Sukhomlynskoho. Seria : Ekonomichni nauky*, vol. 1, pp. 17–21.
11. The Official Website of the State Fiscal Service of Ukraine: (2018), available at: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/vnutrishniy-audit/> (Accessed 15 January 2019).
12. The Official site of the Ministry of Finance of Ukraine (2018). "Information on the state of functioning of the state internal financial control in 2017", available at: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/funktsionuvannia-derzhavnoho-vnutrishnoho-finansovoho-kontroliu-u-i-pivrichchi-roku> (Accessed 15 January 2019)
13. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). "Regulation on the State Fiscal Service of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua> (Accessed 15 January 2019).
14. State Fiscal Service of Ukraine (2016). "The procedure for organizing and conducting internal audit in the State fiscal service of Ukraine, its territorial bodies and subordinate institutions", available at: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/funktsionuvannia-derzhavnoho-vnutrishnoho-finansovoho-kontroliu-u-i-pivrichchi-roku> (Accessed 15 January 2019).
15. Ministry of Finance of Ukraine (2011). "On Approval of the Code of Ethics of Internal Audit Workers", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1195-11> (Accessed 15 January 2019).
16. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). "On Approval of the Basic Principles of the Implementation of 22 Internal Control by Budget Administrators", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF> (Accessed 15 January 2019).
17. Ministry of Finance of Ukraine (2011). "On Approval of Internal Audit Standards", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11> (Accessed 15 January 2019).
18. State Fiscal Service of Ukraine (2015). "Strategic Plan for SFS of Ukraine for 2015-2018", available at: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/63703.html> (Accessed 15 January 2019).
19. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). "Strategy for reforming the public finance management system for 2017-2020", available at: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/415-2017-%D1%80> (Accessed 15 January 2019).
20. Chumakova I.Yu. (2013). "Improvement of state internal financial control as an integral part of public administration", *Finansy Ukrainy*, vol. 11, pp. 109–126.

REFERENCES:

1. Nemchenko V.V., Redko O.Yu. (2012). *Audit: Fundamentals of State, Independent and Internal Audit [Audyt: osnovy derzhavnoho, nezalezhnogo ta vnutrishnoho audytu]*, Tsentru uchbovoui literatury, Kyiv, Ukraine.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *Budget Code of Ukraine*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page4/> (Accessed 15 January 2019).
3. State Fiscal Service of Ukraine (2017). "Internal audit of DFS. Presentation materials for the meeting on July 27-28, 2017, within the framework of assessment of the state of development and functional capacity of the internal audit units", available at: http://sfs.gov.ua/data/material/000/229/305246/Prezentats_ya.pdf (Accessed 15 January 2019).

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Гриценко К.Г.
*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету*

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАХИЩЕНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ВІД КІБЕРШАХРАЙСТВ¹

USING THE THEORY OF FUZZY SETS FOR ASSESSING THE LEVEL OF BANK SECURITY FROM CYBER FRAUDS

АНОТАЦІЯ

Банківські установи є об'єктами критичної інфраструктури держави. Вони надзвичайно привабливі для злочинців. У зв'язку із цим обґрунтування вибору банківської установи для незалежного аудиту її кібербезпеки є актуальним завданням. Завдяки аудиту кібербезпеки можна сформулювати конкретні практичні рекомендації щодо поліпшення кібербезпеки. Інструментом попереджувального кіберзахисту є нечітка модель оцінки рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств, що використовує як кількісні показники, так і якісні анкетні дані. Вона може бути використана для обґрунтування вибору банківської установи з метою проведення першочергового незалежного аудиту її кібербезпеки. Рівень захищеності банківської установи від кібершахрайств оцінюється з використанням деревоподібного зваженого графа.

Ключові слова: банківська установа, кібершахрайства, рівень захищеності, шкала оцінювання, нечіткі множини, нормалізація, ієрархічне дерево.

АННОТАЦИЯ

Банковские учреждения являются объектами критической инфраструктуры государства. Они очень привлекательны для кибермошенников. В связи с этим обоснование выбора банковского учреждения для независимого аудита его кибербезопасности является актуальной задачей. Благодаря аудиту кибербезопасности можно сформулировать конкретные практические рекомендации по улучшению кибербезопасности. Инструментом предупредительной киберзащиты является нечеткая модель оценки уровня защищенности банковского учреждения от кибермошенничества, использующая как количественные показатели, так и качественные анкетные данные. Она может быть использована для обоснования выбора банковского учреждения с целью проведения первоочередного независимого аудита его кибербезопасности. Уровень защищенности банковского учреждения от кибермошенничества оценивается с использованием древовидного взвешенного графа.

Ключевые слова: банковское учреждение, кибермошенничества, уровень защищенности, шкала оценивания, нечеткие множества, нормализация, иерархическое дерево.

ANNOTATION

All over the world, the fight against cyber frauds has recognized as a priority issue. In today's conditions, it is especially important to develop effective methods for preventing cyber frauds. As is well known, banking institutions are the objects of critical

infrastructure of the state. They are extremely attractive for cyber-criminals. The intellectual level of cyber-attacks and the complexity of fraudulent schemes are permanently increasing. In connection with this, the actual task is to justify the choice of a banking institution for an independent audit of its cyber security. Because of cyber security audit, specific practical recommendations for improving cybersecurity could be formulating. The fuzzy model of assessing the level of a bank security from cyber frauds is an instrument of warning cyber frauds. This model can use both quantitative indicators and qualitative data from questionnaires. Each questionnaire can contain the grading scale which has linguistic description in the form of fuzzy sets. Fuzzy sets of linguistic variable are described by trapezoidal membership functions. Linguistic analysis on this basis is non-contradictory. Thus fuzzy model could be using to justify the choice of a banking institution for conducting an urgent independent audit of its cyber security. The level of security of the banking institution from cyber frauds might be estimating using a tree-like weighed graph. In general, the quantitative values of the input factors have different dimensions. That is why the quantitative values of the input factors and the parameters of the trapezoidal membership functions of fuzzy sets should be normalized. For the input factors-incentives the procedure of natural normalization is used. For the input factors-disincentives the Savage's procedure of normalization is used. Normalized input factors is associated with corresponding normalized linguistic variables. For each vertex of a tree-like weighed graph an aggregation of normalized input factors should be performed. Values of the linguistic variables are being got as the result of aggregation. They are identified by fuzzy filtration operations.

Key words: banking institution, cyber frauds, security level, scale of assessment, fuzzy sets, normalization, hierarchical tree.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Банківські установи належать до об'єктів критичної інфраструктури держави. Вони є надзвичайно привабливими для кіберзлочинців через велику кількість грошових коштів, сконцентрованих на банківських рахунках, різноманітність електронних банківських послуг і велику кількість клієнтів банківських установ, що користуються цими послугами. Слід відзначити, що інтелектуальний рівень кібершахрайств і складність шахрайських схем постійно зростають. Особливо важливим є розроблення дієвих методів попе-

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».

реджувального, а не реагуючого кіберзахисту. Сьогодні в усьому світі протидія кіберзлочинності визнана пріоритетною проблемою, вирішення якої потребує проведення ґрунтовних наукових досліджень.

На державному рівні основним суб'єктом забезпечення кібербезпеки в банківському секторі є Національний банк України. Водночас на рівні бізнесу за кібербезпеку банківської установи відповідає її власник. Одним з ефективних засобів забезпечення функціонування національної системи кібербезпеки є аудит кібербезпеки об'єктів критичної інфраструктури держави. У зв'язку із цим актуальним науковим завданням, що має велике практичне значення, є обґрунтування вибору банківської установи для проведення першочергового незалежного аудиту її кібербезпеки, у результаті чого формулюються конкретні рекомендації щодо поліпшення кібербезпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Кібербезпека визначається як стан захищеності окремих об'єктів держави, зокрема банківських установ, від ризику стороннього кібервпливу, за якого забезпечується їхній сталий розвиток, а також своєчасне виявлення, запобігання та нейтралізація реальних і потенційних викликів, кібернетичних утручань і загроз особистим, корпоративним і/або національним інтересам [1, с. 15]. Тематиці кібербезпеки присвячено велику кількість праць як вітчизняних, так і закордонних науковців.

У роботі [2] викладено основні аспекти та нормативне забезпечення формування системи кібербезпеки на державному рівні. Але невирішеними залишилися питання створення системи кібербезпеки на рівні бізнесу – в банківських установах, її взаємодії з національною системою фінансового моніторингу. У роботі [3] висвітлено зміст кібернетичної безпеки, її складники, форми, способи, методи, організаційні і технічні питання забезпечення кібербезпеки держави та підготовки фахівців, методологію організації та проведення навчань з кібербезпеки. Водночас не враховано специфіку банківської діяльності, що зменшує цінність цього дослідження саме для банківських установ. У роботі [4] досліджено основні загрози і механізми забезпечення безпеки банківських транзакцій у системах електронних платежів, основні вимоги стандарту Національного банку України до побудови системи управління кібербезпекою банківських установ. Водночас недослідженими залишилися питання надійності банківського персоналу. У роботі [5] розкрито сутність кібербезпеки та природу кіберзагроз, але не розкрито питання інтелектуалізації програмного забезпечення протидії кіберзлочинності, відсутні рекомендації для банківських установ. У роботі [6] наведено методологію оцінювання безпеки автоматизованої банківської

системи України, яка дає змогу враховувати широкий спектр загроз кібербезпеки. Водночас не розкрито питання інтелектуалізації програмного забезпечення протидії кібершахрайствам.

Незважаючи на велику кількість наукових праць у сфері кібербезпеки, відсутні конкретні механізми та рекомендації щодо вдосконалення систем кібербезпеки банківських установ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. До дієвих методів попереджувального кіберзахисту банківської установи належить незалежний аудит її системи кібербезпеки. Суб'єкт забезпечення кібербезпеки в банківському секторі може зробити обґрунтований вибір цільової банківської установи для проведення першочергового аудиту кібербезпеки на основі оцінки рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств, яка враховує як кількісні, так і якісні показники. Науково-методичні засади такої оцінки поки ще не розроблені.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розвиток методичного інструментарію боротьби з кіберзлочинами в банківській сфері на основі теорії нечітких множин, зокрема розроблення нечітко-множинної моделі оцінки рівня захищеності банку від кібершахрайств, що може використовувати як кількісні показники, так і якісні анкетні дані.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Модель оцінки рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств може бути представлена у вигляді деревоподібного зваженого графа (рис. 1), що описує ієрархічну структуру чинників, які впливають на рівень захищеності банківської установи.

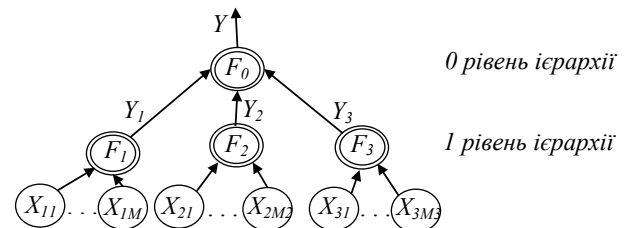


Рис. 1. Ієрархічна структура моделі

Спочатку в результаті агрегування вхідних факторів (X_{ij}) визначаються оцінки рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств у розрізі таких критеріїв [7, с. 30]: захищеність інформаційно-телекомунікаційної системи банківської установи (Y_1), надійність персоналу банківської установи (Y_2), якість інформації для прийняття рішень (Y_3). Потім визначається рівень захищеності банківської установи у цілому. Елементи графа інтерпретуються так: Y – загальний рівень захищеності банківської установи від кібершахрайств; дуги, що виходять із вершин F_i , – вищезазначені критерії; X_{ij} – вхідні фактори, $i = \overline{1, n}$; $n = 3$; $j = \overline{1, M_i}$,

де n – кількість критеріїв, M_i – кількість факторів, що пов'язані з i -тим критерієм через вершину F_i , $i = 1, 3$.

На нашу думку, до чинників, що визначають захищеність інформаційно-телекомунікаційної системи банківської установи, належать:

- якість систем життєзабезпечення даних департаментів банківської установи;
 - якість технологічних процесів передачі, одержання, використання, розповсюдження і зберігання інформації;
 - якість засобів забезпечення технічного захисту інформації;
 - якість засобів забезпечення діяльності банківської установи, які мають вихід за межі контрольованої території;
 - якість експлуатаційної документації, яка забезпечує інформаційну діяльність.
- До чинників, що визначають надійність персоналу банківської установи, належать:
- плінність працівників банківської установи;
 - готовність працівників банківської установи до нововведень;
 - підготовленість персоналу банківської установи до розпізнавання шахрайств;
 - досвід роботи працівників банківської установи;
 - компетентність працівників банківської установи;
 - мотивація працівників банківської установи.
- До чинників, що визначають якість інформації для прийняття рішень, належать:
- якість політики класифікації інформаційних активів;
 - якість політики безпеки персоналу;
 - якість політики захисту від шкідливого та мобільного коду;

- якість політики використання корпоративної електронної пошти;
- якість політики управління інцидентами кібербезпеки.

Оцінки наведених вище вхідних чинників визначаються шляхом усереднення анкетних даних, тому анкети повинні містити кількісну (бальну) шкалу оцінювання. Можливі варіанти таких шкал наведено у [8, с. 1]. Наприклад, у класичній голландській системі оцінювання оцінки факторів знаходяться в межах від 0 до 10: 1–4 – низька оцінка; 5–7 – середня оцінка; 8–10 – висока оцінка.

Вибрана кількісна шкала оцінювання зіставляється з її лінгвістичним описом (нечіткою терм-множиною), як це показано, наприклад, у [9, с. 51]. Приклад зіставлення кількісної шкали оцінювання U з нечіткою терм-множиною наведено в табл. 1.

Трапецієподібні функції належності нечіткої терм-множини лінгвістичної змінної L , представленої в табл. 1, наведено на рис. 2.

Абсциси нейтральних точок на 01-носії рис. 2 мають координати (0.2, 0.4, 0.6, 0.8). Наведена на рис. 2 шкала оцінювання, побудована на основі трапецієподібних функцій належності нечітких термів, є «сірою» шкалою Поспелова, і лінгвістичний аналіз на її основі є несуперечливим. Перевагою такого опису є його задоволення вимогам «сірої» шкали Поспелова: наявність нейтральної точки посеред інтервалу невизначеності і монотонне спадання експертної впевненості в класифікації у міру зростання X .

Рівень захищеності банківської установи від кібершахрайств опишемо нечіткою ієрархічною моделлю:

$$Y = \langle G, L, F \rangle, \quad (1)$$

Таблиця 1

Шкала оцінювання

U	0,1	0,3	0,5	0,7	0,9
Нечіткий терм T лінгвістичної змінної L	Низький	Нижче середнього	Середній	Вище середнього	Високий

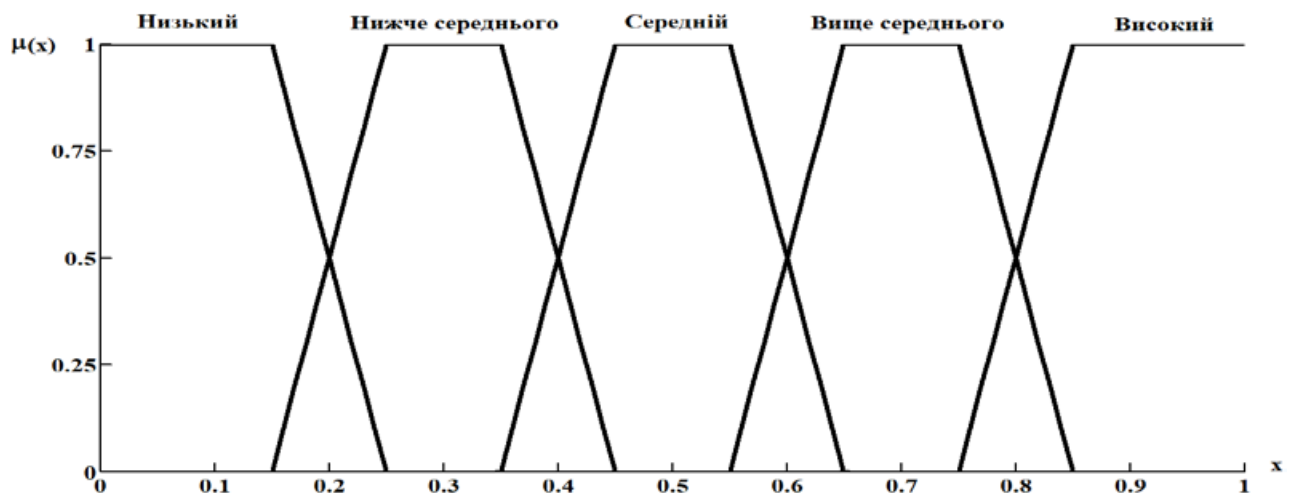


Рис. 2. Нечітка терм-множина лінгвістичної змінної L

де G – зважений ієрархічний граф, показаний на рис. 1; L – терм-множина нечітких оцінок входних факторів X_{ij} ; F – функція згортки нечітких оцінок у відповідних вершинах графа (F). Ваги дуг графа відповідають ступеню впливу відповідних чинників на результуючу оцінку.

Рівень захищеності банківської установи від кібершахрайств у цілому представимо у вигляді лінгвістичної змінної $L^{(Y)}$ з множиною можливих значень (терм-множиною):

$$L^{(Y)} = \{ T_1^{(Y)}, \dots, T_k^{(Y)}, \dots, T_s^{(Y)} \}, \quad (2)$$

де s – кількість нечітких термів лінгвістичної змінної $L^{(Y)}$.

Рівень захищеності банківської установи від кібершахрайств у розрізі окремих критеріїв Y_i ($i = \overline{1,3}$) представимо у вигляді лінгвістичних змінних $L^{(i)}$ з множиною можливих значень:

$$L^{(i)} = \{ T_1^{(i)}, \dots, T_k^{(i)}, \dots, T_s^{(i)} \}, \quad (3)$$

де s – кількість нечітких термів лінгвістичної змінної $L^{(i)}$, $i = \overline{1,3}$.

Кожен входний фактор X_{ij} також представимо у вигляді лінгвістичної змінної з множиною можливих значень:

$$L^{(ij)} = \{ T_1^{(ij)}, \dots, T_k^{(ij)}, \dots, T_s^{(ij)} \}, \quad i = \overline{1,3}; \quad j = \overline{1, M_j}, \quad (4)$$

де s – кількість нечітких термів лінгвістичної змінної $L^{(ij)}$.

Для спрощення моделі (1)–(4) сформуємо одну терм-множину для всіх лінгвістичних змінних $L^{(Y)}$, $L^{(i)}$, $L^{(ij)}$:

$T_1^{(Y)}, T_1^{(i)}, T_1^{(ij)}$ – «низький рівень»;

$T_2^{(Y)}, T_2^{(i)}, T_2^{(ij)}$ – «середній рівень»;

$T_3^{(Y)}, T_3^{(i)}, T_3^{(ij)}$ – «високий рівень».

Кожному нечіткому терму («низький» ($k=1$), «середній» ($k=2$), «високий» ($k=3$)) лінгвістичної змінної $L^{(ij)}$ поставимо у відповідність трапецієподібну функцію належності $\mu_k(X_{ij})$ з параметрами $\underline{t}_k^{(ij)}; \overline{t}_k^{(ij)}; a_k^{(ij)}; b_k^{(ij)}$ ($k = \overline{1,3}$):

$$\mu_k(X_{ij}) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } X_{ij} \leq \underline{t}_k^{(ij)} - a_k^{(ij)} \text{ або } X_{ij} \geq \overline{t}_k^{(ij)} + b_k^{(ij)} \\ \frac{X_{ij} - (\underline{t}_k^{(ij)} - a_k^{(ij)})}{a_k^{(ij)}}, & \text{якщо } \underline{t}_k^{(ij)} - a_k^{(ij)} \leq X_{ij} \leq \underline{t}_k^{(ij)} \\ 1, & \text{якщо } \underline{t}_k^{(ij)} \leq X_{ij} \\ \frac{(\overline{t}_k^{(ij)} + b_k^{(ij)}) - X_{ij}}{b_k^{(ij)}}, & \text{якщо } \overline{t}_k^{(ij)} \leq X_{ij} \leq \overline{t}_k^{(ij)} + b_k^{(ij)} \end{cases} \quad (5)$$

Нечітка терм-множина лінгвістичної змінної $L^{(ij)}$ наведена на рис. 3.

У загальному випадку кількісні значення входних факторів X_{ij} (вісь абсцис на рис. 3) можуть мати різну розмірність. Їх можна агрегувати лише за умови нормування. Тобто необхідно привести параметри $\underline{t}_k^{(ij)}; \overline{t}_k^{(ij)}; a_k^{(ij)}; b_k^{(ij)}$ ($k = \overline{1,s}$)

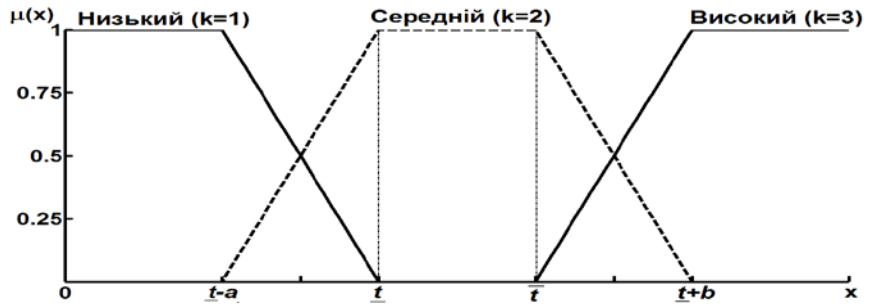


Рис. 3. Нечітка терм-множина лінгвістичної змінної $L^{(ij)}$

трапецієподібних функцій належності нечітких термів лінгвістичної змінної $L^{(ij)}$ до інтервалу $[0,1]$, як це показано, наприклад, на рис. 2.

Якщо входні фактори X_{ij} є стимуляторами, тобто їх зростання поліпшує значення агрегованого показника, то можна використати таку процедуру природної нормалізації для $L^{(ij)} = \{ T_1^{(ij)}, \dots, T_k^{(ij)}, \dots, T_s^{(ij)} \}$:

$$\begin{aligned} \underline{t}_{norm\ k}^{(ij)} &= \frac{\underline{t}_k^{(ij)} - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}, \\ \overline{t}_{norm\ k}^{(ij)} &= \frac{\overline{t}_k^{(ij)} - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}, \\ a_{norm}^{(ij)} &= \frac{a_k^{(ij)}}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}, \\ b_{norm\ k}^{(ij)} &= \frac{b_k^{(ij)}}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}. \end{aligned} \quad (6)$$

Якщо входні фактори X_{ij} є дестимуляторами, тобто їх зростання погіршує значення агрегованого показника, то можна використати таку процедуру нормалізації Севіджа:

$$\begin{aligned} \underline{t}_{norm\ k}^{(ij)} &= \frac{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - \underline{t}_k^{(ij)}}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}, \\ \overline{t}_{norm\ k}^{(ij)} &= \frac{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - \overline{t}_k^{(ij)}}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}, \\ a_{norm}^{(ij)} &= \frac{a_k^{(ij)}}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}, \\ b_{norm\ k}^{(ij)} &= \frac{b_k^{(ij)}}{(\overline{t}_s^{(ij)} + b_s^{(ij)}) - (\underline{t}_1^{(ij)} - a_1^{(ij)})}. \end{aligned} \quad (7)$$

У результаті лінгвістична змінна $L^{(ij)} = \{ T_1^{(ij)}, \dots, T_k^{(ij)}, \dots, T_s^{(ij)} \}$ набуває нормованого вигляду $L_{norm}^{(ij)} = \{ T_{norm\ 1}^{(ij)}, \dots, T_{norm\ k}^{(ij)}, \dots, T_{norm\ s}^{(ij)} \}$. Для кількісних значень самих входних факторів X_{ij} теж виконується процедура природної нормалізації або нормалізації Севіджа.

Для того щоб оцінити рівень захищеності банківської установи від кібершахрайств із ви-

користанням ієрархічної структури, представленої на рис. 1, необхідно для кожного рівня ієрархії провести агрегування значень лінгвістичних змінних із пересуванням за напрямом дуг ієрархічного графа від нижніх рівнів ієрархії до верхніх.

У кожній вершині графа F_i ($i = \overline{1,3}$) виконується згортка значень, пов'язаних із нею нормованих вхідних факторів X_{ij} , представлених відповідними нормованими лінгвістичними змінними $L^{(i)}$ – нечіткими термами $T_k^{(ij)}$, $j = \overline{1, M_i}$, $k = \overline{1, s}$.

Як функцію згортки використаємо OWA-оператор Ягера (OWA – Ordered Weighted Averaging):

$$L_{norm}^{(i)} = \sum_{j=1}^{M_i} (L_{norm}^{(ij)} \times \omega^{(ij)}) = \sum_{j=1}^{M_i} (\{T_{norm\ 1}^{(ij)}, \dots, T_{norm\ k}^{(ij)}, \dots, T_{norm\ s}^{(ij)}\} \times \omega^{(ij)}) = \sum_{j=1}^{M_i} \{T_{norm\ 1}^{(ij)} \times \omega^{(ij)}, \dots, T_{norm\ k}^{(ij)} \times \omega^{(ij)}, \dots, T_{norm\ s}^{(ij)} \times \omega^{(ij)}\}, \quad (8)$$

де $\omega^{(ij)}$ – рівень значущості вхідного фактору X_{ij} , що через вершину F_i (функцію згортки) пов'язаний із критерієм Y_i . $\omega^{(ij)}$ описується трапецієподібною функцією належності з параметрами $\underline{t}^{(ij)}; \overline{t}^{(ij)}; 0; 0$, де ваговий коефіцієнт $\underline{t}^{(ij)} = \overline{t}^{(ij)} = k_{ij}$. У результаті отримуємо нечітку оцінку рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств у розрізі критерію Y_i .

Оскільки функції належності нечітких термів лінгвістичних змінних $L_{norm}^{(ij)} = \{T_{norm\ 1}^{(ij)}, \dots, T_{norm\ k}^{(ij)}, \dots, T_{norm\ s}^{(ij)}\}$ мають трапецієподібну форму, то і терми лінгвістичної змінної $L_{norm}^{(i)}$ теж мають трапецієподібну форму.

Для визначення рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств у цілому виконуємо згортку отриманих вище нечітких оцінок $L_{norm}^{(i)}$:

$$L_{norm}^{(Y)} = \sum_{i=1}^3 (L_{norm}^{(i)} \times \omega^{(i)}), \quad (9)$$

де $\omega^{(i)}$ – рівень значущості критерію Y_i , що через вершину F_0 (функцію згортки) пов'язаний із рівнем захищеності банківської установи від кібершахрайств в цілому Y . $\omega^{(i)}$ описується трапецієподібною функцією належності з параметрами $\underline{t}^{(i)}; \overline{t}^{(i)}; 0; 0$, де ваговий коефіцієнт $\underline{t}^{(i)} = \overline{t}^{(i)} = k_i$. У результаті отримуємо нечітку оцінку рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств у цілому.

Вагові коефіцієнти k_{ij} та k_i у функціях згортки (8)–(9) вершин ієрархічного дерева пропонується розраховувати за схемою Фішберна [10, с. 207], яка використовується за умови, що відомі відношення пріоритетності між критеріями. Визначення величини вагових коефіцієнтів за схемою Фішберна відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності щодо вагових коефіцієнтів.

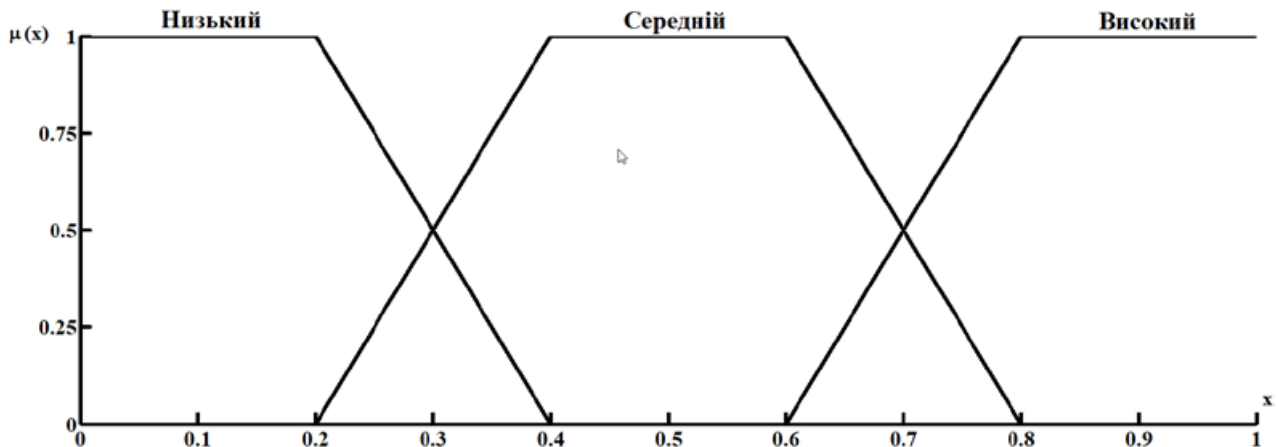


Рис. 4. Нечітка терм-множина нормованої лінгвістичної змінної $L_{norm}^{(i)}$

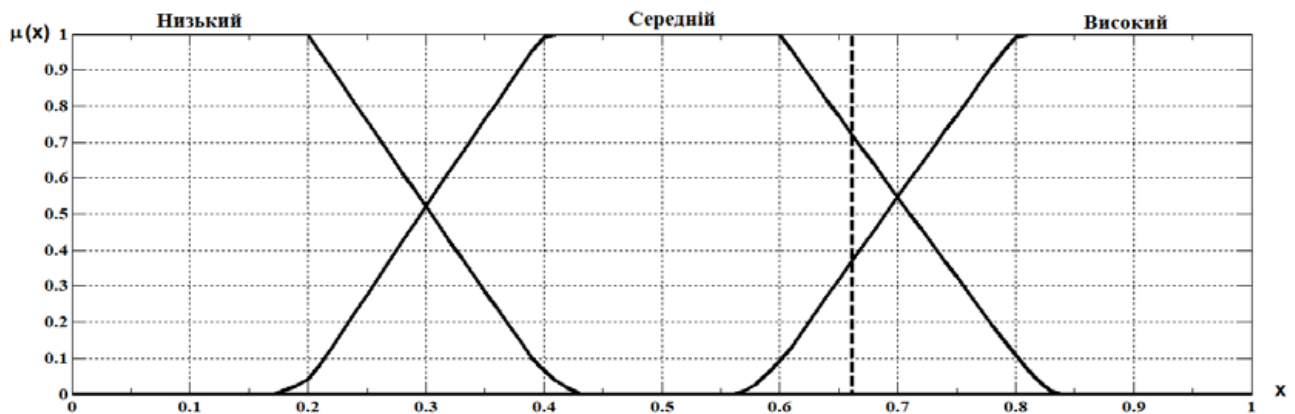


Рис. 5. Нечітка терм-множина нормованої лінгвістичної змінної $L_{norm}^{(Y)}$

Отримані в результаті згортки значення лінгвістичних змінних у вигляді терм-множини (див. рис. 3) розпізнаються за допомогою операцій нечіткої фільтрації за показником можливості [11, с. 15].

Нехай для досліджуваної банківської установи нечіткі терм-множини нормованих лінгвістичних змінних критеріїв $L_{norm}^{(i)}$ мають вигляд, поданий на рис. 4.

Абсциси нейтральних точок на 01-носії рис. 4 мають координати (0,3, 0,7).

Нехай нормоване значення критерію захищеності інформаційно-телекомунікаційної системи банківської установи $L_{norm}^{(1)} = 0,5$; критерію надійності персоналу банківської установи $L_{norm}^{(2)} = 0,9$; критерію якості інформації для прийняття рішень $L_{norm}^{(3)} = 0,7$.

Виконаємо згортку критеріїв $L_{norm}^{(i)}$ у комплексний показник $L_{norm}^{(Y)}$ із рівнями значущості $k_1 = 0,5$; $k_2 = 0,3$; $k_3 = 0,2$. Нечітка терм-множина нормованої лінгвістичної змінної $L_{norm}^{(Y)}$ наведена на рис. 5.

Нормоване значення комплексного показника дорівнює 0,66. Таким чином, із достовірністю 0,7 оцінка рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств знаходиться в інтервалі середніх значень та є задовільною.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Використання розробленої нечітко-множинної моделі оцінки рівня захищеності банківської установи від кібершахрайств, що використовує як кількісні показники, так і якісні анкетні дані, значно спрощує вибір банківської установи для проведення повноцінного незалежного аудиту кібербезпеки. Це дає змогу реалізувати дієвий попереджувальний кіберзахист.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект : підручник / В.Л. Бурячок та ін. ; за заг. ред. д-ра техн. наук, професора В.Б. Толубка. Київ : ДУТ, 2015. 288 с.
2. Бурячок В.Л. Основи формування державної системи кібернетичної безпеки : монографія. Київ : НАУ, 2013. 432 с.
3. Гришук Р.В., Даник Ю.Г. Основи кібернетичної безпеки : монографія ; за ред. Ю.Г. Даник. Житомир : ЖНАЕУ, 2016. 636 с.
4. Король О.Г. Аналіз загроз і механізмів забезпечення безпеки інформації в системі електронних платежів комерційного банку України. *Системи обробки інформації*. 2015. Вип. 9(134). С. 88–95.
5. Jeremy Swinfen Green. *Cyber Security: An Introduction For Non-Technical Managers*. Gover. 2015. 246 p.
6. Євсєєв С.П. Методологія оцінювання безпеки інформаційних технологій автоматизованих банківських систем України. *Безпека інформації. Ukrainian Scientific Journal of Information Security*. 2016. Т. 22. № 3. С. 297–309.
7. Велігура А.В. Оцінювання стану інформаційної безпеки підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2014. № 4(52). С. 28–39.
8. Grading systems in the Netherlands, the United States and the United Kingdom. URL: <https://people.eecs.berkeley.edu/~marten/pdf/gradingsystems.pdf> (Last accessed: 30.01.2019).
9. Бутенко Л.М., Лозовик Ю.М. Аналітичні моделі швидкої діагностики підприємства та механізми їх забезпечення. *Економіка та держава*. 2010. № 4. С. 50–54.
10. Мірських Г.О., Реутська Ю.Ю. Комбіновані методи визначення вагових коефіцієнтів в задачах оптимізації та оцінювання якості об'єктів. *Вісник Національного технічного університету України «КПІ». Серія «Радіотехніка. Радіоапаратобудування»*. 2011. № 47. С. 199–211.
11. Бірський В.В. Оцінювання стану економічної системи методами теорії нечітких множин. *Держава та регіони*. 2010. № 4. С. 11–15.

REFERENCES:

1. Buriachok V.L., Tolubko V.B., Khoroshko V.O., Toliupa S.V. (2015). *Informatsiina ta kiberbezpeka: sotsiotekhnichniy aspekt: pidruchnyk*. Kyiv : DUT. 2015. (in Ukrainian)
2. Buriachok V.L. (2013). *Osnovy formuvannia derzhavnoi systemy kibernetichnoi bezpeky : monohrafiia*. Kyiv : NAU. (in Ukrainian)
3. Hryshchuk R.V., Danyk Yu.H. (2016). *Osnovy kibernetichnoi bezpeky : monohrafiia*. Zhytomyr : ZhNAEU. (in Ukrainian)
4. Korol O.H. (2015). Analiz zahroz i mekhanizmiv zabezpechennia bezpeky informatsii v systemi elektronnykh platezhiv komertsiiinoho banku Ukrainy. *Systemy obrobky informatsii*, vol. 9(134), pp. 88–95.
5. Jeremy Swinfen Green (2015). *Cyber Security: An Introduction For Non-Technical Managers*. Gover.
6. Evseev S.P. (2016). Metodolohiia otsiniuvannia bezpeky informatsiinykh tekhnolohii avtomatyzovanykh bankivskykh system Ukrainy. *Bezpeka informatsii. Ukrainian Scientific Journal of Information Security*, vol. 22, no. 3, pp. 297–309.
7. Velihura A.V. (2014). Otsiniuvannia stanu informatsiinoi bezpeky pidpriemstva. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnyctva : zbirnyk naukovykh prats*. Luhansk : vyd-vo SNU im. V. Dalia, no. 4(52), pp. 28–39.
8. Grading systems in the Netherlands, the United States and the United Kingdom. Available at: <https://people.eecs.berkeley.edu/~marten/pdf/gradingsystems.pdf> (accessed 31 January 2019).
9. Butenko L.M., Lozovyyk Yu.M. (2010). Analitychni modeli shvydkoi diahnostyky pidpriemstva ta mekhanizmy yikh zabezpechennia. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, pp. 50–54.
10. Mirskykh H.O., Reutskya Yu.Yu. (2011). Kombinovani metody vyznachennia vahovykh koefitsientiv v zadachakh optyimizatsii ta otsiniuvannia yakosti obektiv. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «KPI». Serii «Radiotekhnika. Radioaparatabuduвання»*, no. 47, pp. 199–211.
11. Byrskiy V.V. (2010). Otsiniuvannia stanu ekonomichnoi systemy metodamy teorii nechitkykh mnozhyn. *Derzhava ta rehiony*, no. 4, pp. 11–15.

УДК 519.85

Мартынова Е.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры высшей математики
и экономико-математических методов**Харьковского национального университета имени Семена Кузнеця***МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
ТЕОРИИ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ****MODELING OF ECONOMIC PROBLEMS
USING THE DYNAMIC PROGRAMMING THEORY****АННОТАЦИЯ**

Динамическое программирование представляет собой метод оптимизации, в котором процесс принятия решения разбит на отдельные этапы. Динамическое программирование не содержит универсального метода решения задач, поэтому многие задачи имеют свою индивидуальную особенность и требуют специального подхода.

В статье рассмотрены общая схема многошагового процесса, условия применения метода динамического программирования, постановка и модель задачи динамического программирования, принцип оптимальности и функция Беллмана, этапы решения задачи. Рассмотрено построение математических моделей динамического программирования на примере двух различных задач: нахождения оптимального плана замены оборудования и оптимального распределения инвестиций предприятия. Полученные математические модели могут быть использованы для разработки управленческих решений на предприятии.

Ключевые слова: динамическое программирование, критерий оптимальности Беллмана, математическая модель, экономическая модель, допустимое состояние.

АНОТАЦІЯ

Динамічне програмування являє собою метод оптимізації, в якому процес прийняття рішення розбитий на окремі етапи. Динамічне програмування не містить універсального методу вирішення завдань, тому багато завдань мають свою індивідуальну особливість і вимагають спеціального підходу.

У статті розглянуто загальну схему багатокрокового процесу, умови застосування методу динамічного програмування, постановку і модель задачі динамічного програмування, принцип оптимальності і функцію Беллмана, етапи рішення задачі. Розглянуто побудову математичних моделей динамічного програмування на прикладі двох різних завдань: знаходження оптимального плану заміни обладнання і оптимального розподілу інвестицій підприємства. Отримані в результаті математичні моделі можуть бути використані для розроблення управлінських рішень на підприємстві.

Ключові слова: динамічне програмування, критерій оптимальності Беллмана, математична модель, економічна модель, допустимий стан.

ANNOTATION

Dynamic programming is an optimization method in which the decision making process is divided into separate steps. In contrast to linear programming, dynamic programming does not contain a universal method for solving problems; therefore, many tasks have their own individual peculiarities and require a special approach. The main method of dynamic programming is the method of recurrence relations, based on the use of the principle of optimality. The basis of the principle is that whatever the initial state at any step and the control chosen at this step, the subsequent controls should be optimal with respect to the state to which the system will come at the end of this step.

The method of dynamic programming is most adapted to discrete tasks, most of which are economic. It allows you to reduce the n-dimensional optimization problem to a set of problems of smaller dimension.

The dynamic programming method is applicable to any method of setting and any admissible set of states and controls. This advantage is deprived of classical optimization methods and other computational methods of mathematical programming. This means dynamic programming is a promising method that requires further research and development.

The article describes the general scheme of a multi-step process, the conditions for applying the dynamic programming method, the formulation and model of the dynamic programming problem, the optimality principle and the Bellman function, and the stages of solving the problem. The article discusses the construction of mathematical models of dynamic programming on the example of two different tasks: finding the optimal plan for replacing equipment and optimal distribution of investments of the enterprise. As a result, the resulting mathematical models can be used to develop management decisions in the enterprise.

Key words: dynamic programming, Bellman optimality criterion, mathematical model, economic model, admissible state.

Постановка проблеми в общем виде и ее связь с важными научными или практически заданиями. Метод динамического программирования является многоэтапным методом оптимизации и позволяет моделировать возникшую проблему и искать ее решение с помощью эффективных алгоритмов. Метод динамического программирования имеет большое прикладное значение, а решение полученных задач экономико-математического моделирования может быть внедрено в практическую деятельность предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые ссылается автор. Применению метода динамического программирования, в том числе в экономических задачах, посвящено большое количество работ как отечественных, так и зарубежных авторов, а именно: Н.П. Визгунова [2], М.С. Красса [3], Н.Ш. Кремера [4], В.В. Христиановского [5]. Анализируя разработки этих авторов, можно сказать, что практические задачи, решаемые с помощью метода динамического программирования, актуальны и сейчас.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена данная статья. Идея метода динамического программирования, геометрическая интерпретация, требования, которые предъявляются к задачам, решаемым методом динамического программирования, рекуррентные соотношения Беллмана для неко-

торых задач описаны во многих работах [1–5]. Однако его популярность и преимущества перед классическими методами оптимизации и другими вычислительными методами математического программирования приводят к необходимости более подробно рассмотреть этот метод и на примере конкретных задач оценить его достоинства.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи – проанализировать условия, при которых задача может быть решена методом динамического программирования, рассмотреть принцип оптимальности и реализовать метод динамического программирования на примере решения таких частных задач, как нахождение оптимального плана замены оборудования предприятия и оптимальное распределение инвестиций на предприятия.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В общем случае задача динамического программирования формулируется следующим образом [1, с. 52]. Пусть данная физическая система S находится в некотором начальном состоянии S_0 и является управляемой. Благодаря осуществлению некоторого управления $u \in U$ указанная система переходит из начального состояния S_0 в конечное состояние $S_{кон}$. Качество каждого управления $u \in U$ характеризуется соответствующим значением функции $W(u)$. Задача состоит в том, чтобы из множества возможных управлений $u \in U$ найти такое $u^* \in U$, при котором функция $W(u)$ принимает экстремальное значение $W(u^*)$.

Для экономической интерпретации общей задачи динамического программирования введем некоторые обозначения. Состояние системы S определяется совокупностью чисел $x^{(k)} = (x_1^{(k)}, \dots, x_m^{(k)})$, которые получены в результате реализации u_k . Будем считать, что если в результате реализации k -го шага обеспечен определенный доход, также зависящий от исходного состояния системы $x^{(k-1)}$ и выбранного управления U_k , равный $W(x^{(k-1)}, u_k)$, то общий доход за n шагов составляет $W(u) = \sum_{k=1}^n W_k(x^{(k-1)}, u_k)$, где $u = (u_1, u_2, \dots, u_n)$.

Таким образом, сформированы два условия, которым должна удовлетворять рассматриваемая задача динамического программирования. Первое условие обычно называют условием отсутствия последствий, а второе – условием аддитивности целевой функции задачи.

Задача состоит в нахождении оптимальной стратегии управления, то есть такой совокупности управлений $u^* = (u_1^*, \dots, u_n^*)$, в результате реализации которых система S за n шагов переходит из начального состояния $x^{(0)}$ в конечное $x^{(n)}$ и при этом функция дохода $W(u)$ принимает наибольшее значение.

Принцип оптимальности Беллмана. Каково бы ни было состояние системы перед очередным шагом, надо выбрать управление на этом шаге так, чтобы доход на данном шаге плюс опти-

мальный доход на всех последующих шагах был максимальным [2, с. 73].

Из принципа оптимальности следует, что оптимальную стратегию управления можно получить, если сначала найти оптимальную стратегию управления на n -ом шаге, затем на двух последних шагах, затем на трех последних шагах и так далее вплоть до первого шага. Таким образом, решение рассматриваемой задачи динамического программирования целесообразно начинать с определения оптимального решения на последнем n -ом шаге. Чтобы найти это решение, нужно сделать различные предположения о том, как мог закончиться предпоследний шаг, и с учетом этого выбрать управление u_n^0 , обеспечивающее максимальное значение функции дохода $W_n(x^{(n-1)}; u_n)$. Такое управление, выбранное при определенных предположениях о том, как окончился предыдущий шаг, называется условно оптимальным управлением. Следовательно, принцип оптимальности требует находить на каждом шаге оптимальное управление для любого из возможных исходов предшествующего шага.

Чтобы построить алгоритм решения задачи, дадим математическую формулировку принципа оптимальности. Для этого введем некоторые дополнительные обозначения. Обозначим через $F_0(x^{(0)})$ максимальный доход, получаемый за n шагов при переходе системы S из начального состояния $x^{(0)}$ в конечное состояние $x^{(n)}$ при реализации оптимальной стратегии управления $u^* = (u_1^*, \dots, u_n^*)$, а через $F_k(x^{(k)})$ – максимальный доход, получаемый при переходе из любого состояния $x^{(k)}$ в конечное состояние $x^{(n)}$ при оптимальной стратегии управления на оставшихся $(n-k)$ шагах. Тогда, при $k = 0, n-1$:

$$F_0(x^{(0)}) = \max_{u=(u_1, \dots, u_n)} [W_1(x^{(0)}, u_1) + \dots + W_n(x^{(n)}, u_n)] \quad (1)$$

$$F_k(x^{(k)}) = \max_{u_{k+1}} [W_{k+1}(x^{(k)}, u_{k+1}) + \dots + F_{k+1}(x^{(k+1)})] \quad (2)$$

Выражение (2) представляет собой математическую запись принципа оптимальности Беллмана (уравнения Беллмана). Используя его, находится решение рассматриваемой задачи динамического программирования.

Полагая $k=n-1$, получим следующее функциональное уравнение:

$$F_{n-1}(x^{(n-1)}) = \max_{u_n} [W_n(x^{(n-1)}, u_n) + \dots + F_n(x^{(n)})] \quad (3)$$

В уравнении (3) $F_n(x^{(n)})$ можно считать известным. Используя теперь уравнение (3) и рассматривая возможные допустимые состояния системы S на $(n-1)$ шаге $x_1^{n-1}, x_2^{n-1}, \dots, x_i^{n-1}, \dots$, находим условные оптимальные решения $u_n^0(x_1^{n-1}), u_n^0(x_2^{n-1}), \dots, u_n^0(x_i^{n-1}), \dots$ и соответствующие значения функции (3) $F_{n-1}^0(x_1^{n-1}), F_{n-1}^0(x_2^{n-1}), \dots, F_{n-1}^0(x_i^{n-1}), \dots$

Таким образом, на n -ом шаге находим условно оптимальное управление при любом допустимом состоянии системы S после $(n-1)$ шага, то есть в каком бы состоянии система ни оказалась после $(n-1)$ шага, нам уже известно, какое следует принять решение на n -ом шаге.

Перейдем теперь к рассмотрению функционального уравнения при $k=n-2$:

$$F_{n-2}(x^{(n-2)}) = \max_{u_{n-1}} [W_{n-1}(x^{(n-2)}, u_{n-1}) + \dots + F_{n-1}(x^{(n-1)})] \quad (4)$$

Решая функциональное уравнение (4) при различных состояниях на $(n-2)$ шаге, получим оптимальные управления $u_{n-1}^0(x_i^{(n-2)}), i=1, 2, \dots$. Каждое из этих управлений совместно с уже выбранным управлением на последнем шаге обеспечивает максимальное значение дохода на двух последних шагах.

Последовательно осуществляя описанный выше итерационный процесс, дойдем до первого шага. На этом шаге известно, в каком состоянии может находиться система, поэтому остается выбрать управление, которое является наилучшим с учетом условно оптимальных управлений, уже принятых далее.

Чтобы найти оптимальную стратегию управления, нужно теперь пройти всю последовательность шагов, только теперь от начала к концу. А именно: на первом шаге в качестве оптимального управления u_1^* возьмем найденное условно оптимальное управление u_1^0 . На втором шаге найдем состояние x_1^* , в которое переводит систему управление u_1^* . Это состояние определяет найденное условно оптимальное управление u_2^0 , которое теперь будем считать оптимальным. Зная u_2^0 , находим x_2^* , а значит, определяем u_3^* и так далее. В результате этого находим решение задачи, то есть максимально возможный доход и оптимальную стратегию управления, включающую оптимальные управления на отдельных шагах.

Задача о замене оборудования. Для осуществления своей эффективной деятельности производственные объединения и предприятия должны периодически проводить замену используемого оборудования. При этой замене учитываются производительность используемого оборудования, затраты, связанные с содержанием и ремонтом, стоимость приобретаемого и заменяемого оборудования. Предположим, что к началу текущей пятилетки на предприятии установлено новое оборудование. Зависимость производительности этого оборудования от времени его использования предприятием, а также зависимость затрат на содержание и ремонт оборудования при различном времени его использования приведены в табл. 1.

Зная, что затраты, связанные с приобретением и установкой нового оборудования, идентичного с установленным, составляют 40 тыс. грн.,

а заменяемое оборудование списывается, составить такой план замены оборудования в течение пятилетки, при котором общая прибыль за данный период времени максимальна.

Эту задачу можно рассматривать как задачу динамического программирования, в которой в качестве системы S выступает оборудование. Состояние системы к началу k -го года определяется фактическим временем использования оборудования (его возрастом $\tau^{(k)}$), то есть описывается единственным параметром. В качестве управлений выступают решения о замене ($u_k=3$) и сохранении ($u_k=C$) оборудования. Задача состоит в нахождении такой стратегии управления, при которой общая прибыль предприятия за пятилетку является максимальной. Решая задачу методом динамического программирования, на первом этапе при движении от начала пятого года пятилетки к началу первого года для каждого допустимого состояния оборудования найдем условно оптимальное управление. На втором этапе при движении от начала первого года пятилетки к началу пятого года из условных оптимальных решений для каждого года составим оптимальный план замены оборудования на пятилетку.

Математическая модель.

Прибыль предприятия за k -ой год пятилетки ($k=1, \dots, 5$) составит

$$W_k(\tau_k; u_k) = \begin{cases} R(\tau^k) - Z(\tau^k), u_k = C \\ R(0) - Z(0) - 40, u_k = 3 \end{cases}$$

Тогда уравнение Беллмана имеет вид:

$$F_k(\tau^{(k)}) = \max_{u_k} [W_k(\tau^{(k)}, u_k) + F_{k+1}(\tau^{(k+1)})] = \max \begin{cases} R(\tau^{(k)}) - Z(\tau^{(k)}) + F_{k+1}(\tau^{(k+1)}), u_k = C \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_{k+1}(1), u_k = 3 \end{cases} \quad (5)$$

С помощью (5) последовательно определим условно оптимальные решения u_k и соответствующее значение функции $F_k(\tau^{(k)})$, ($i=5, \dots, 1$).

Экономическая модель.

Используя уравнение Беллмана, определим условно оптимальное решение для последнего (пятого) года пятилетки, в связи с чем найдем множество допустимых состояний оборудования к началу данного года. Так как к началу пятилетки имеется новое оборудование ($\tau^{(1)} = 0$), то возраст оборудования к началу пятого года может составлять один, два, три и четыре года. Поэтому допустимые состояния системы на данный период времени таковы $\tau_1^{(5)} = 1, \tau_2^{(5)} = 2, \tau_3^{(5)} = 3, \tau_4^{(5)} = 4$.

Таблица 1

Исходные данные

	Время t , в течение которого используется оборудование, лет					
	0	1	2	3	4	5
Годовой выпуск продукции $R(t)$ в стоимостном выражении, тыс. грн.	80	75	65	60	60	55
Ежегодные затраты $Z(t)$, связанные с содержанием и ремонтом оборудования, тыс. грн.	20	25	30	35	45	55

Для каждого из этих состояний найдем условно оптимальное решение и соответствующее значение функции $F_5(\tau^{(5)})$.

$$F_5(\tau^{(5)}) = \max \begin{cases} R(\tau^{(5)}) - Z(\tau^{(5)}), \\ R(0) - z(0) - 40. \end{cases}$$

Из (5) и соотношения $F_6(\tau^{(6)}) = 0$ следует:

Подставляя в полученную формулу вместо $(\tau^{(5)})$ его значение и учитывая данные табл. 1, находим:

$$F_5(1) = \max \begin{cases} R(1) - Z(1) \\ R(0) - Z(0) - 40 \end{cases} = \max \begin{cases} 75 - 25 \\ 80 - 20 - 40 \end{cases} = 50 \text{ при } U = C$$

$$F_5(2) = \max \begin{cases} R(2) - Z(2) \\ R(0) - Z(0) - 40 \end{cases} = \max \begin{cases} 65 - 30 \\ 80 - 20 - 40 \end{cases} = 35 \text{ при } U = C$$

$$F_5(3) = \max \begin{cases} R(3) - Z(3) \\ R(0) - Z(0) - 40 \end{cases} = \max \begin{cases} 60 - 35 \\ 80 - 20 - 40 \end{cases} = 25 \text{ при } U = C$$

$$F_5(4) = \max \begin{cases} R(4) - Z(4) \\ R(0) - Z(0) - 40 \end{cases} = \max \begin{cases} 60 - 45 \\ 80 - 20 - 40 \end{cases} = 20 \text{ при } U = Z$$

Полученные результаты вычислений сведем в табл. 2.

Таблица 2
Решение для пятого года

Возраст оборудования, $\tau^{(5)}$ лет	Значение функции дохода F_5 , тыс. грн.	Условно оптимальное решение
1	50	C
2	35	C
3	25	C
4	20	Z

Рассмотрим теперь возможные состояния оборудования к началу четвертого года пятилетки. Очевидно, допустимыми состояниями являются $\tau_1^{(4)} = 1, \tau_2^{(4)} = 2, \tau_3^{(4)} = 3$. Для каждого из них определим условно оптимальное решение и соответствующее значение функции $F_4(\tau^{(4)})$. Для этого используем уравнение (5) и данные табл. 2. Имеем:

$$F_4(1) = \max \begin{cases} R(1) - Z(1) + F_5(2) \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_5(1) \end{cases} = \max \begin{cases} 75 - 25 + 35 \\ 80 - 20 - 40 + 50 \end{cases} = 85 \text{ при } U = C$$

$$F_4(2) = \max \begin{cases} R(2) - Z(2) + F_5(3) \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_5(1) \end{cases} = \max \begin{cases} 60 - 30 + 25 \\ 80 - 20 - 40 + 50 \end{cases} = 70 \text{ при } U = C$$

$$F_4(3) = \max \begin{cases} R(3) - Z(3) + F_5(4) \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_5(1) \end{cases} = \max \begin{cases} 60 - 35 + 20 \\ 80 - 20 - 40 + 50 \end{cases} = 70 \text{ при } U = Z$$

Полученные результаты вычислений сведем в табл. 3.

Таблица 3

Решение для четвертого года

Определим теперь условно оптимальное решение для каждого из допустимых состояний оборудования к началу третьего года пятилетки. Очевидно, такими состояниями являются $\tau_1^{(3)} = 1, \tau_2^{(3)} = 2$. В соответствии с уравнением (5), имеем:

Возраст оборудования, $\tau^{(4)}$ лет	Значение функции дохода F_4 , тыс. грн.	Условно оптимальное решение
1	85	C
2	70	C
3	70	Z

$$F_3(\tau_1^{(3)}) = \max \begin{cases} R(1) - Z(1) + F_4(2) \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_4(1) \end{cases} = \max \begin{cases} 75 - 25 + 70 \\ 80 - 20 - 40 + 85 \end{cases} = 120 \text{ при } U = C$$

$$F_3(\tau_2^{(3)}) = \max \begin{cases} R(1) - Z(1) + F_4(3) \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_4(1) \end{cases} = \max \begin{cases} 65 - 30 + 70 \\ 80 - 20 - 40 + 85 \end{cases} = 105 \text{ при } U = Z$$

Полученные результаты вычислений сведем в табл. 4.

Таблица 4

Решение для третьего года

Возраст оборудования, $\tau^{(3)}$ лет	Значение функции дохода F_3 , тыс. грн.	Условно оптимальное решение
1	120	C
2	105	Z

Наконец, к началу второго года пятилетки возраст оборудования может быть равен только лишь одному году. Поэтому:

$$F_2(1) = \max \begin{cases} R(1) - Z(1) + F_3(2) \\ R(0) - Z(0) - 40 + F_3(1) \end{cases} = \max \begin{cases} 75 - 25 + 105 \\ 80 - 20 - 40 + 120 \end{cases} = 155 \text{ при } U = 3$$

Так как к началу пятилетки установлено новое оборудование ($\tau_1^{(1)} = 0$), то

$$F_1(0) = R(0) - Z(0) + F_2(1) = 80 - 20 + 155 = 215.$$

Просматривая полученные результаты в обратном порядке, получим: для первого года пятилетки решение единственное – следует сохранить оборудование. Значит, возраст оборудования к началу второго года пятилетки равен одному году. Тогда оптимальное решение для второго года пятилетки является решение о сохранении оборудования. Реализация такого решения приводит к тому, что возраст оборудо-

вания к началу третьего года пятилетки становится равным двум годам. При таком возрасте оборудования следует заменить. После замены оборудования его возраст к началу четвертого года пятилетки составит один год. Как видно из табл. 3, при таком возрасте оборудования его менять не следует. Поэтому возраст оборудования к началу пятого года пятилетки составит два года, а значит, согласно табл. 2, оборудование менять нецелесообразно.

Получается следующий оптимальный план замены оборудования (табл. 5).

Таблица 5

Решение задачи

	Годы пятилетки				
	1	2	3	4	5
Оптимальное решение	Сохранить оборудование	Сохранить оборудование	Произвести замену оборудования	Сохранить оборудование	Сохранить оборудование

Максимальная прибыль предприятия равна 215 тыс. грн.

Задача о распределении инвестиций.

Для увеличения объемов выпуска пользующейся повышенным спросом продукции, изготавливаемой предприятиями, выделены капиталовложения в объеме А тыс. грн. Использование i -ым предприятием ($i = 1, n$) x_i тыс. грн. Из указанных средств обеспечивает прирост выпуска продукции, определяемой значением функции $f_i(x_i)$. Требуется найти распределение капиталовложений между предприятиями, обеспечивающее максимальное увеличение выпуска продукции.

Эту задачу можно рассматривать как многоэтапную, если исследовать эффективность вложения средств на одном предприятии, на двух предприятиях и т. д. на n предприятиях. Таким образом, получим n этапов, на каждом из которых состояние системы описывает объем средств, подлежащих освоению k предприятиям ($k = 1, n$). Решения об объемах капи-

таловложений x_k , выделяемых k -му предприятию, и являются управлениями. Необходимо выбрать управления, при которых функция $W(x) = \sum_{i=1}^n f_i(x_i)$ принимает наибольшее значение.

Математическая модель. Задача состоит в определении таких капиталовложений $x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*$, которые максимизируют прирост выпуска продукции $W = \sum_{i=1}^n f_i(x_i)$ и удовлетворяют условию $\sum_{i=1}^n x_i^* = A$.

При решении задачи будем использовать уравнение Беллмана: $F_n(X^{(n)}) = f_n(x_n), x_n = X^{(n)}$, где $X^{(n)}$ – допустимое состояние на n -ом шаге, то есть остаточный объем капиталовложений на n -ом предприятии, и соотношение $F_{n-1}(X^{(n-1)}) = \max_{0 \leq x_{n-1} \leq X^{(n-1)}} (f_{n-1}(x_{n-1}) + F_n(X^{(n)}))$.

Экономическая модель.

Решим задачу при $A=700$ тыс. грн., $n=3$. Значения f_i приведены в табл. 6.

Таблица 6

Исходные данные

Объем капиталовложений X_i , тыс. грн.	Прирост выпуска продукции $f_i(x_i)$ в зависимости от объема капиталовложений, тыс. грн.		
	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3
0	0	0	0
100	30	50	40
200	50	80	50
300	90	90	110
400	110	150	120
500	170	190	180
600	180	210	220
700	210	220	240

Используя полученное ранее уравнение Беллмана, получим:

$$F_3(X^{(3)}) = f_3(x_3), x_3 = X^{(3)},$$

где $X^{(3)}$ – допустимое состояние на 3-м шаге, то есть остаточный объем капиталовложений на 3-м предприятии;

$$F_2(X^{(2)}) = \max_{0 \leq x_2 \leq X^{(2)}} (f_2(x_2) + F_3(X^{(3)})),$$

где $X^{(2)}$ – допустимое состояние на 2-м шаге, то есть остаточный объем капиталовложений на 2-м предприятии, $X^{(3)} = X^{(2)} - x_2$;

$$F_1(X^{(1)}) = \max_{0 \leq x_1 \leq X^{(1)}} (f_1(x_1) + F_2(X^{(2)})),$$

где $X^{(1)}$ – допустимое состояние на 1-м шаге, то есть остаточный объем капиталовложений на 1-м предприятии, $X^{(2)} = X^{(1)} - x_1$, $X^{(1)} = A$.

Таким образом, значения функции F_3 находятся из табл. 6 по значениям функции f_3 .
Допустимые состояния на 2-м шаге могут быть:

$$x_0^{(2)} = 0, x_1^{(2)} = 100, x_2^{(2)} = 200, x_3^{(2)} = 300, x_4^{(2)} = 400, x_5^{(2)} = 500, x_6^{(2)} = 600, x_7^{(2)} = 700.$$

Тогда $F_2(0) = f_2(0) + F_3(0)$.

$$F_2(100) = \max_{0 \leq x_2 \leq 100} (f_2(x_2) + f_3(100 - x_2)) = \max \left\{ \begin{array}{l} f_2(100) + f_3(0) \\ f_2(0) + f_3(100) \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 50 + 0 \\ 0 + 40 \end{array} \right\} = 50$$

при $x_2 = 100, x_3 = 0$

$$F_2(200) = \max_{0 \leq x_2 \leq 200} (f_2(x_2) + f_3(200 - x_2)) = \max \left\{ \begin{array}{l} f_2(200) + f_3(0) \\ f_2(100) + f_3(100) \\ f_2(0) + f_3(200) \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 80 + 0 \\ 50 + 40 \\ 0 + 50 \end{array} \right\} = 90$$

при $x_2 = 100, x_3 = 100$

$$F_2(300) = \max_{0 \leq x_2 \leq 300} (f_2(x_2) + f_3(300 - x_2)) = \max \left\{ \begin{array}{l} f_2(300) + f_3(0) \\ f_2(200) + f_3(100) \\ f_2(100) + f_3(200) \\ f_2(0) + f_3(300) \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 90 + 0 \\ 80 + 40 \\ 50 + 50 \\ 0 + 110 \end{array} \right\} = 120$$

при $x_2 = 200, x_3 = 100$

$$F_2(400) = \max_{0 \leq x_2 \leq 400} (f_2(x_2) + f_3(400 - x_2)) = \max \left\{ \begin{array}{l} f_2(400) + f_3(0) \\ f_2(300) + f_3(100) \\ f_2(200) + f_3(200) \\ f_2(100) + f_3(300) \\ f_2(0) + f_3(400) \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 150 + 0 \\ 90 + 40 \\ 80 + 50 \\ 50 + 110 \\ 0 + 120 \end{array} \right\} = 160$$

при $x_2 = 100, x_3 = 300$

$$F_2(500) = \max_{0 \leq x_2 \leq 500} (f_2(x_2) + f_3(500 - x_2)) = \max \left\{ \begin{array}{l} f_2(500) + f_3(0) \\ f_2(400) + f_3(100) \\ f_2(300) + f_3(200) \\ f_2(200) + f_3(300) \\ f_2(100) + f_3(400) \\ f_2(0) + f_3(500) \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 190 + 0 \\ 150 + 40 \\ 90 + 50 \\ 80 + 110 \\ 50 + 120 \\ 0 + 180 \end{array} \right\} = 190$$

при $\left[\begin{array}{l} x_2 = 500, x_3 = 0 \\ x_2 = 400, x_3 = 100 \\ x_2 = 200, x_3 = 300 \end{array} \right.$

$$F_2(600) = \max_{0 \leq x_2 \leq 600} (f_2(x_2) + f_3(600 - x_2)) = \max \left\{ \begin{array}{l} f_2(600) + f_3(0) \\ f_2(500) + f_3(100) \\ f_2(400) + f_3(200) \\ f_2(300) + f_3(300) \\ f_2(200) + f_3(400) \\ f_2(100) + f_3(500) \\ f_2(0) + f_3(600) \end{array} \right\} = \max \left\{ \begin{array}{l} 210 + 0 \\ 190 + 40 \\ 150 + 50 \\ 90 + 110 \\ 80 + 120 \\ 50 + 180 \\ 0 + 220 \end{array} \right\} = 230$$

$$\text{при } \begin{cases} x_2 = 500, x_3 = 100 \\ x_2 = 100, x_3 = 500 \end{cases}$$

$$F_2(700) = \max_{0 \leq x_2 \leq 700} (f_2(x_2) + f_3(700 - x_2)) = \max \begin{cases} f_2(700) + f_3(0) \\ f_2(600) + f_3(100) \\ f_2(500) + f_3(200) \\ f_2(400) + f_3(300) \\ f_2(300) + f_3(400) \\ f_2(200) + f_3(500) \\ f_2(100) + f_3(600) \\ f_2(0) + f_3(700) \end{cases} = \max \begin{cases} 220 + 0 \\ 210 + 40 \\ 190 + 50 \\ 150 + 110 \\ 90 + 120 \\ 80 + 180 \\ 50 + 220 \\ 0 + 240 \end{cases} = 270$$

при $x_2 = 100, x_3 = 600$

Допустимое состояние на 1-м шаге может быть только $x^{(1)} = 700$. Тогда

$$F_1(700) = \max_{0 \leq x_1 \leq 700} (f_1(x_1) + f_2(700 - x_1)) = \max \begin{cases} f_1(700) + f_2(0) \\ f_1(600) + f_2(100) \\ f_1(500) + f_2(200) \\ f_1(400) + f_2(300) \\ f_1(300) + f_2(400) \\ f_1(200) + f_2(500) \\ f_1(100) + f_2(600) \\ f_1(0) + f_2(700) \end{cases} = \max \begin{cases} 210 + 0 \\ 180 + 50 \\ 170 + 90 \\ 110 + 120 \\ 90 + 160 \\ 50 + 190 \\ 30 + 230 \\ 0 + 270 \end{cases} = 270$$

при $x_1 = 0, x_2 = 100, x_3 = 600$.

Таким образом, $W = 270$ и оптимальное распределение: $x_1^* = 0, x_2^* = 100, x_3^* = 600$.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Основное достоинство принципа оптимальности в том, что он позволяет свести задачу с большим числом измерений к простому виду. В статье была сформулирована общая задача динамического программирования, а также рассмотрены ее частные случаи: задача замены оборудования и задача оптимального распределения инвестиций на предприятиях. Для каждой из них были построены математическая и экономическая модели и найдены их решения с помощью применения метода динамического программирования. Полученные математические модели могут быть использованы для разработки управленческих решений на предприятии. При решении данных задач целесообразно использовать модели динамического программирования, которые позволяют оптимизировать стандартный подход.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Беллман Р. Прикладные задачи динамического программирования. Москва : Наука, 1964. 368 с.
2. Визгунов Н.П. Динамическое программирование в экономических задачах с применением системы SciLab. Новгород : ННГУ, 2011. 203 с.

3. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Основы математики и ее приложение в экономическом образовании : учебник ; 6-е изд., испр. Москва : Дело, 208. 720 с.
4. Исследование операций в экономике : учебное пособие для вузов / Н.Ш. Кремер и др. Москва : Юрайт, 2013. 438 с.
5. Христиановский В.В., Щербина В.П. Экономико-математические методы и модели: теория и практика : учебное пособие. Донецк : ДонНУ, 2010. 335 с.

REFERENCES:

1. Bellman R. Prikladnye zadachi dinamicheskogo programmirovaniya. M. : Nauka, 1964. 368 p.
2. Vizgunov N.P. Dinamicheskoe programmirovaniye v ekonomicheskikh zadachakh s primeneniem sistemy SciLab. Novgorod : NNGU, 2011. 203 p.
3. Krass M.S., Chuprynov B.P. Osnovy matematiki i ee prilozhenie v ekonomicheskom obrazovanii: uchebnik. 6-e izd., ispr. M. : «DELO» ANKh, 208. 720 p.
4. Kremer N.Sh., Putko B.A., Trishin I.M., Fridman M.N. Issledovanie operatsiy v ekonomike: ucheb. posobie dlya vuzov. M. : Yurayt, 2013. 438 p.
5. Khristianovskiy V.V., Shcherbina V.P. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli: teoriya i praktika : ucheb. posobie. Donetsk : DonNU, 2010. 335 p.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Однорог М.А.ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ
НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ..... 3

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Білик О.І., Васькович І.М., Фарінович І.В.**

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ У СВІТІ..... 9

Коляда О.В., Шараєнко О.А.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ ШВЕЙЦАРІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ.....15

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бриж П.Ю., Хринюк О.С.

ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЕНЕРГОБЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... 22

Гальцова О.Л.НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ
В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:
ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ..... 28**Качуровський С.В., Мацюк Л.В.**

ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА ЛОГІСТИКИ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР..... 34

Криворучко О.П.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 39

Майстро Р.Г., Полозова Т.В.НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ..... 46**Потапова Н.А., Андрущенко А.О.**

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ПОСТАВОК В АГРОЛОГІСТИЦІ УКРАЇНИ..... 51

Приступа Т.В., Чайковська М.А.ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ..... 56

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безбах Т.І., Дригус В.В., Койбічук В.В.ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДИЗАЙНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА
НА ЙОГО ПРИБУТКОВІСТЬ 62**Гевко В.Л.**СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР..... 67**Гончаренко Н.Г., Шуба Б.І.**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ЧЕРЕЗ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ..... 72**Добриніна Л.В.**

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....76

Коваленко В.С., Маркова С.В., Олійник О.М.РОЗВИТОК ТА ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИЙ ЕЛЕМЕНТ
ПОЛІПШЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ..... 82**Литвиненко М.О.**

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ..... 90

Макаренко Н.О., Байда С.В., Шулепова С.М.ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ..... 94**Maksymenko D.V.**STRATEGIC ANALYSIS AS AN INDICATOR
OF THE LONG-TERM DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE..... 99

Муштай В.А., Вовк В.І. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	103
Потапюк І.П., Вотінова О.С., Стрельнік С.В. РОЛЬ БРЕНДУ В УПРАВЛІННІ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	110
Пушкар Т.А., Жовтяк Г.А. КАДРОВА ПОЛІТИКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	115
Ставська Ю.В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МАРКЕТИНГОВИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	120
Сумець О.М., Лисенко Ю.С. ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	126
Яцина В.В., Кочетова Т.І. ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ АУТСОРСИНГУ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ.....	133

СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Литовченко І.В., Бестужев В.О. РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ.....	137
Саєнєс М.А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ, СПРАВЕДЛИВОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОЦІНКА РОЛІ ПРОВАЙДЕРІВ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ У СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	142
Федірець О.В., Савченко М.А., Заїка В.М. УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ЧИННИК ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ.....	148

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гірман А.П., Ростовська А.Ф. НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПЛІННІСТЬ КАДРІВ.....	153
Levchuk K.O. INTELLECTUAL MIGRATION: PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION.....	158

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Грубінка І.І. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ.....	162
Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Шамкало К.Ю. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВОЛАТИЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ТА АМЕРИКАНСЬКОГО ФОНДОВИХ РИНКІВ З УРАХУВАННЯМ ЧАСОВОГО ГОРИЗОНТУ ІНВЕСТИВАННЯ.....	166
Коваленко В.В. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	172
Лисенок О.В., Пюро Б.І. УДОСКОНАЛЕННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ.....	179
Пігуль Н.Г., Клименко А.В., Пігуль Є.І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	186

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Безверхня Ю.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	191
Боденчук Л.Б., Мурашко І.С. ОПТИМІЗАЦІЯ «ТРУДОВИХ» ВИТРАТ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ.....	195
Плікус І.Й., Жукова Т.А., Осадча О.О. МОДЕЛЬ ПРОФЕСІЇ БУХГАЛТЕРА В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРА.....	200

Чудак Л.А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДРОЗДІЛІВ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДФС.....	206
СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Гриценко К.Г. ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЗАХИЩЕНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ВІД КІБЕРШАХРАЙСТВ.....	214
Мартынова Е.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ.....	220

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

1(12) 2019

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@rev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67